انٹرنیٹ پر کامیاب ویب سائٹ یا آن لائن سٹور چلانے کے
لیے آسان فہم اردو زبان میں سیکھیں

ای کامرس



مرتب

عبدالوہاب شیرازی

www.NuktaGuidance.com

ای کامرس

E-Commerce

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

پیش لفظ

انٹرنیٹ کی دنیا سے میری وابستگی 1998 سے ہے، اس وقت Yahoo بہت مقبول ہوا کرتا تھا، جبکہ ونڈو 98 ہوا کرتی تھی، بہت سارے کام بائیوس میں کیے جاتے تھے، پھر 2006 کے بعد بڑی تیزی کے ساتھ انٹرنیٹ کی دنیا میں تبدیلیاں آنا شروع ہوئیں۔ گوگل، یوٹیوب، فیس بک جیسے بڑے بڑے پلیٹ فارمز آ گئے، پھر آہستہ آہستہ عام روز مرہ کے کام بھی آہستہ آہستہ انٹرنیٹ پر منتقل ہونا شروع ہوئے، لوگوں نے انٹرنیٹ پر دکانیں سجالیں، دفاتر کھول لیے، سکول اور کالج کھل گئے، الغرض ہر کام انٹرنیٹ پر ہی ہونے لگا۔ اور اب انٹرنیٹ کے بغیر آپ اپنی عام سی دکان بھی نہیں چلا سکتے۔

انٹرنیٹ پر کام کرنے کا بھی ایک ڈھنگ ہے اگر آپ اس کے مطابق کام کریں گے تو جلدی کامیابی ملے گی، ورنہ ٹائم ہی ضائع ہو گا۔ انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے چار چیزوں کا علم ہونا نہایت ہی ضروری ہے۔

ایس ای او

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

ای کامرس

ورڈپریس

ان چاروں چیزوں کو سکھانے کے لیے بڑے برے اور مہنگے کورسز کرائے جاتے ہیں۔ ان کورسز میں دو مسائل ہیں ایک تو یہ کہ پیسہ بہت خرچ کرنا پڑتا ہے، اور دوسرا مسئلہ یہ کہ پڑھانے والے ایسے پڑھاتے ہیں کہ پچھلی صدی میں پیدا ہوا شخص یا کم پڑھا لکھا آدمی مشکل سے ہی سمجھ پاتا ہے۔ چونکہ میں خود پچھلی صدی کا آدمی ہوں اس لیے میں نے کوشش کی ہے کہ اردو زبان اور آسان الفاظ میں ان تینوں موضوعات پر اپنی معلومات اور تجربات کو تحریری شکل میں شیئر کر دوں۔

امید کرتا ہوں آپ کو میری یہ کاوش پسند آئے گی۔

اہم نوٹ:

اس کتاب میں لکھے گئے تمام مضامین ہماری ویب سائٹ پر موجود ہیں اگر وہاں پڑھ لیں تو آپ کو زیادہ سہولت رہے گی، اس کی وجہ یہ ہے کہ وہاں ساتھ ساتھ متعلقہ تصاویر اور لنکس بھی دیے گئے ہیں، آپ لنک پر کلک کر کے فورا متعلقہ چیز کو دیکھ بھی سکتے ہیں۔ ظاہر ہے کتاب میں تو لنک کام نہیں کرتے یہاں آپ صرف پڑھ سکتے ہیں۔ اس لیے زیادہ بہتر یہی ہے کہ آپ ہماری مندرجہ ذیل ویب سائٹ پر جا کر یہ تمام مضامین پڑھ لیں جس کا لنک یہ ہے:

www.NuktaGuidance.com

شکریہ

سید عبد الوہاب شاہ شیرازی

اسلام آباد پاکستان

03470005578

Contents

ای کامرس کے لیے 9 چیزوں کا علم ضروری ہے۔

ای کامرس کیسے سیکھیں

مبتدی لوگوں کے ای کامرس کا تعارف۔

(سید عبدالوہاب شاہ)

ای کامرس سیکھنے کا طریقہ

آج سے دس بیس سال پہلے ای کامرس سیکھنے کے لیے اعلیٰ ڈگریوں تک تعلیم حاصل کرنا پڑتی تھی، لیکن اب سب کچھ بدل چکا ہے، اب آپ اعلیٰ ڈگریوں کے بغیر بھی ای کامرس سیکھ سکتے ہیں۔ لیکن اگر اس کے ساتھ ساتھ اگر آپ باقاعدہ کسی یونیورسٹی سے ڈگری کورس بھی کرلیں تو بہت اچھا ہے۔

ای کامرس کیا ہے؟

ای کامرس ڈیجیٹل طریقے سے کاروبار کرنے کو کہتے ہیں۔ جیسے کوئی شخص اینٹوں سے ایک عمارت تعمیر کرتا ہے، پھر اس میں شیلف بناتا ہے، پھر مارکیٹ سے سامان اٹھا کر اس سٹور میں رکھتا ہے، پھر گاہک آتا ہے، اور اپنی پسند کی چیز دکاندار کو پیسے دے کر لے جاتا ہے۔

ای کامرس اسی کاروبار کو ڈیجیٹل طریقے سے کرنے کا نام ہے۔ یعنی ایک شخص ویب سائٹ بناتا ہے، پھر اس ویب سائٹ کو ای کامرس سٹور کے طرز پر ڈیزائن کرتا ہے، پھر اس میں مختلف پروڈکٹس کی اصل تصاویر لگاتا ہے، ان کے ساتھ اس پروڈکٹ کی تمام تر ضروری تفصیل اور قیمت لکھتا ہے۔ پھر خریدار دنیا کے کسی بھی حصے سے اسے دیکھتا ہے، اس کی تفصیل معلوم کرتا ہے، مزید معلومات کے لیے فروخت کرنے والے سے ای میل یا فون نمبر کے ذریعے رابطہ کرتا ہے، پھر اس سٹور پر ہی رہتے ہوئے اس چیز کو خریدتا ہے، بذریعہ بینک پیمنٹ کرتا ہے، اس طرح بیچنے والا آرڈر کنفرم ہونے کے بعد وہ چیز بذریعہ کوریئر بھیج دیتا ہے، اور چند دن میں وہ چیز خریدار کو پہنچ جاتی ہے۔

آن لائن ای کامرس سیکھنے کا طریقہ

ای کامرس سیکھنے کے لیے مندرجہ ذیل دس اقدامات کریں۔

۱۔ ایک بہترین ای کامرس کورس کریں، یا بوقت ضرورت ایک سے زائد کورس بھی کیے جاسکتے ہیں۔

ای کامرس کورس کرنے کے لیے کسی ماہر تجربہ کار کا انتخاب کرنا چاہیے جسے اس فیلڈ میں کئی سال کا تجربہ ہو اور وہ خود یہ کام عملی طور پر کر رہا ہو۔

2. ای کامرس اسٹور بنانے کا طریقہ سیکھیں۔

اگرچہ آپ دوسری ای کامرس ویب سائٹس کے ذریعے بھی کاروبار کرسکتے ہیں لیکن آپ کی اپنی ای کامرس کا ہونا بھی ضروری ہے۔

اپنا سٹور بنانے کا فائدہ:

اپنا سٹور ہونے کا ایک فائدہ یہ ہے کہ آپ کی برانڈ بنتی ہے اور صارفین پر آپ کو مکمل کنٹرول ہوتا ہے۔

اپنا سٹور ہونے کا دوسرا فائدہ یہ ہے کہ پروڈکٹ کا پورا منافع آپ کو ملتا ہے اس میں کسی اور کا حصہ نہیں ہوتا۔

اپنا سٹور ہونے کا تیسرا فائدہ یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ اور صارفین کا تجزیہ کر کے بہترین نتائج حاصل کرسکتے ہیں۔

اپنا سٹور ہونے کا چوتھا فائدہ یہ ہے کہ آپ کے پاس وزٹرز اور گاہکوں کا اچھا خاصا ڈیٹا اکھٹا ہو جاتا ہے، جسے آپ اشتہارات میں ٹارگٹ کر کے دوبارہ متوجہ کرسکتے ہیں۔

اپنا سٹور بنانے کے لوازمات:

آپ کو اپنا سٹور بنانے کے لیے ویب ہوسٹنگ اور ڈومین کی ضرورت ہوگی۔

پھر اس ڈومین پر ایک اچھا سا تھیم انسٹال کر کے دیگر سیٹنگ کرنی پڑتی ہیں۔

ای کامرس ویب سائٹ کے لیے ووکامرس پلگ ان کی ضرورت پڑتی ہے۔ ووکامرس پلگ ان میں وہ تمام لوازمات بنے بنائے مل جاتے ہیں جو کسی بھی ای کامرس ویب سائٹ کے لیے ضروری ہیں۔

۳۔ یہ سیکھیں کہ ایمازون پر فروخت کیسے کرتے ہیں:

ایمازون دنیا کی سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ ہے، جس کی سیل کروڑوں ڈالر ہے۔

ایمازون پر فروخت کرنے کے لیے وہاں ایک اکاونٹ بنانا پڑتا ہے، اکاونٹ دو طرح کے ہوتے ہیں، ایک انفرادی اکاونٹ ہوتا ہے جس کی فیس ہر فروخت ہونے والی چیز سے وصول کی جاتی ہے، جبکہ ایک بزنس اکاونٹ ہوتا ہے جس کی ماہانہ یا سالانہ فکس فیس ہوتی ہے۔

ایمازون ایک معیاری آن لائن سٹور ہے، جو اپنے معیار پر بالکل بھی کمپرومائز نہیں کرتا۔ اس لیے ایمازون پر کسی قسم کا فراڈ یا دھوکہ دہی کرنے سے اپنا ہی نقصان ہوتا ہے۔

ایمازون پر فروخت کرنے کے دو مشہور طریقے ہیں۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ سامان آپ کے پاس ہی ہوتا ہے اور آرڈر آنے پر آپ اسے گاہک کو بھیجتے ہیں۔ جبکہ دوسرے طریقے میں آپ سامان ایمازون کے سٹور میں ایک ہی دفعہ بھیج دیتے ہیں اور ایمازون آرڈر آنے پر کسٹمر کو بھیجتا ہے۔

ایمازون پر بیچنا اتنا آسان اور سادہ نہیں کہ آپ اکاونٹ بنا کر بیچنا شروع کر دیں۔ یہ پورا علم ہے جسے بغیر کورسز، طویل وقت اور بہت بڑے سرمائے کے نہیں سیکھا جاسکتا۔ ایمازون پر درست طریقے سے کام کرنا سیکھنا پڑتا ہے، جس کے اچھے اچھے کورسز ہر زبان میں موجود ہیں۔ آپ بھی اگر ایمازون پر کاروبار کرنا چاہتے ہیں اپنے ملک میں اچھے تجربہ کار لوگوں سے اس کورس کو ضرور کریں۔

پاکستان میں این ایبلر نام کا ادارہ ہے جو ایمازون کے حوالے سے کورسز کرواتا ہے۔

۴۔ ای کامرس ایس ای او سیکھیں۔

عام ایس ای او اور ای کامرس ایس ای او میں فرق ہوتا ہے۔ عام ایس ای او آسان ہوتی ہے، جبکہ ای کامرس ایس ای او زیادہ مشکل کام ہے۔ ای کامرس میں آپ کو آرگینک ٹریفک چاہیے ہوتی ہے، جب ایک بار آپ کی رینکنگ اچھی ہو جائے تو پھر ٹریفک کا بہاو مسلسل رہتا ہے اور آپ کا کاروبار چلتا رہتا ہے۔

عام ایس ای او میں تحریری مواد ہوتا ہے جو کہ طویل بھی ہوتا ہے، اور مختلف بھی ہوتا ہے، جبکہ ای کامرس میں مختلف چیزیں ایک دوسرے سے ملتی جلتی ہوتی ہیں، اس لیے ہر ایک کے لیے الگ سے ایس ای او کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

۵۔ فیس بک پر بیچنا سیکھیں۔

فیس بک پر بیچنا بہت مفید ثابت ہوا ہے۔ جہاں آپ اپنی آئی ڈی، پیجز، گروپس میں ایک محدود پیمانے پر بیچ سکتے ہیں۔ اور اشتہاری مہم چلا کر بڑے پیمانے پر فروخت کر سکتے ہیں۔ اشتہاری مہم کے ذریعے بیچنا بہت فائدہ مند تو ہے لیکن آپ کو اشتہار بنانے اور لوگوں کو ٹارگٹ کرنے کا طریقہ آنا چاہیے۔ میرے خیال میں فیس بک پر بیچنا ایمازون اور گوگل ایڈز سے زیادہ آسان ہے، یہاں اتنی زیادہ پیچیدگیاں نہیں ہیں جتنی پیچیدگیاں ایمازون، گوگل ایڈز میں ہیں۔

گوگل ایڈز یا ایمازون پر ہر آدمی اشتہار نہیں چلا سکتا، جبکہ فیس بک پر پروڈکٹ کو بوسٹ کرنا بہت آسان ہے، اگر آپ غلط بھی کر رہیں ہوں تب بھی آپ کا اشتہار رن ہو جاتا ہے اور تھوڑا بہت فائدہ دے دیتا ہے۔

لیکن بہتر طریقہ یہی ہے کہ آپ فیس بک ایڈز کو سیکھ کر اشتہاری مہم چلائیں تاکہ کم سرمائے میں زیادہ فائدہ اٹھایا جاسکے۔

٦۔ گوگل ایڈز کے ذریعے بیچنا سیکھیں۔

جیسے فیس بک کی رسائی کروڑوں لوگوں تک ہے اسی طرح گوگل کی رسائی بھی کروڑوں لوگوں تک ہے، لیکن جیسا کہ میں نے پہلے بتایا گوگل ایڈز فیس بک کے مقابلے میں تھوڑا مشکل ہے۔ لیکن جب آپ نے کاروبار کرنا ہے تو آپ کو گوگل ایڈز کی ضرورت بھی پڑے گی۔

گوگل ایڈز کے ذریعے آپ ٹریفک کا بہاو اپنی ویب سائٹ کی طرف کر سکتے ہیں، اور اس بات کا انتخاب بھی کر سکتے ہیں کہ کس ملک اور کسی شہر کے لوگوں کی ٹریفک آپ کی ویب سائٹ پر آئے۔

گوگل ایڈز کا نیٹ ورک بہت وسیع ہوتا ہے، یہ نہ صرف ویب سائٹس پر بلکہ یوٹیوب، اور ایپس پر بھی اشتہار چلتا ہے۔

اسی طرح گوگل ایڈز سرچ انجن میں بھی سب سے اوپر نظر آتے ہیں۔ سرچنگ کے دوران موبائل پر خود بخود ڈسپلے ہو جاتے ہیں۔ لوگوں کی دلچسپی کے مطابق متعلقہ ایڈ خود لوگوں کو ٹارگٹ کرتا ہے۔

گوگل کے کچھ دیگر پلیٹ فارمز بھی ہیں جنہیں آپ استعمال کرتے ہوئے اپنے کاروبار کو آن لائن پروموٹ کر سکتے ہیں، کچھ فری ہیں اور کچھ میں پیسے دینے پڑتے ہیں۔

مثلاً:

گوگل بزنس پر آپ اپنی مکمل پروفائل بناسکتے ہیں اور وہاں پروڈکٹس کو لسٹ کر سکتے ہیں۔

گوگل مرچنٹ پر بھی آپ اپنی پروڈکٹ کو لسٹ کر سکتے ہیں۔

۷۔ بیچنے کی صلاحیت پیدا کریں۔

اگر آپ اپنے وزٹر کو گاہکوں میں تبدیل نہیں کر سکتے تو پھر ساری دنیا کی ٹریفک بھی آجائے آپ کچھ نہیں کر سکتے۔ اس لیے بیچنے کی صلاحیت پیدا کرنا بھی ضروری ہے۔ بیچنے کے لیے اپنے وزٹرز کا تجزیہ کرنا بھی ضروری ہے۔ اور تجزیہ کرنے والے سافٹ ویئرز کو سمجھنا بھی ضروری ہے۔ تجزیہ کرنے کے لیے گوگل اینالائسٹک اور گوگل سرچ کنسول کو سیکھنا چاہیے۔ گوگل کے یہ پروگرامز آپ کو مندرجہ ذیل معلومات فراہم کرتے ہیں:

لوگ آپ کی سائٹ پر کیسے آتے ہیں۔

وہ کن صفحات پر اترتے ہیں۔

وہ کن صفحات پر جاتے ہیں۔

وہ کتنی دیر تک آپ کی سائٹ پر رہیں۔

وہ کن صفحات سے باہر نکلتے ہیں۔

اگر وہ مصنوعات کو اپنی ٹوکری میں شامل کرتے ہیں۔

اگر وہ اپنی کارٹ یا چیک آؤٹ چھوڑ دیتے ہیں۔

ان تمام معلومات کو سمجھ کر آپ اپنی سیلز کو بڑھاسکتے ہیں۔

۸۔ مشہور ای کامرس بلاگز کو دیکھتے رہیں۔

دنیا ایک جیسی نہیں رہتی، بلکہ وقت کے ساتھ ساتھ تبدیل ہوتی رہتی ہے۔ خاص طور پر آج کل بڑی تیزی کے ساتھ چیزیں تبدیل ہو رہی ہیں۔ ایسے میں ای کامرس کا علم مسلسل حاصل کرتے رہنا چاہیے۔ مسلسل اپ ڈیٹ رہنا چاہیے۔ اس سلسلے میں دنیا کے مشہور بلاگز اور پلیٹ فارمز کا وزٹ کرتے رہیں۔ مثلا

Shopifyبلاگ

ای کامرس سی ای او

BigCommerceبلاگ۔

۹۔ای میل مارکیٹنگ سیکھیں۔

ای کامرس ویب سائٹ کو چلانے کے لیے ای میل مارکیٹنگ میں مہارت پیدا کرنا بھی ضروری ہے۔ای میل مارکیٹنگ بھی گاہکوں کو متوجہ کرنے کا ایک بہت ہی اہم حصہ ہے۔

ای میل مارکیٹنگ میں مندرجہ ذیل چیزوں کا علم ہونا ضروری ہے۔

ای میل کی فہرست کیسے بنائی جائے۔

ای میل آٹومیشن سافٹ ویئر کا استعمال کیسے کریں۔

اچھی سبجیکٹ لائن کیسے لکھیں۔

کلک تھرو کو کیسے بڑھایا جائے۔

ڈیلیوریبلٹی کو کیسے بہتر بنایا جائے۔

مہمات کے نتائج کا تجزیہ کیسے کریں۔

مختلف مہمات کی تشکیل کیسے کریں۔

شکریہ

\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-

ای کامرس سٹور کی چند غلطیاں

(سید عبدالوہاب شاہ)

ای کامرس کی ویب سائٹ کا مقصد اپنی پروڈکٹ بیچ کر کمائی کرنا ہوتا۔ اور کمائی کرنے کے لیے ویب سائٹ کی مشہوری اور گوگل رینکنگ میں بہتری ضروری ہے۔ گوگل رینکنگ میں بہتری کے لیے بہترین ایس ای او کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر ایس ای او بہتر نہیں ہوگی تو اس سے آپ کی آمدنی بھی متاثر ہوگی۔

غلطی نمبر 1: ڈپلیکیٹ مواد

چونکہ ایک ہی قسم کی پروڈکٹ کئی آن لائن سٹور فروخت کر رہے ہوتے ہیں ہیں اس لیے ان کا مواد بھی ان آن لائن سٹورز پر ایک ہی جیسا ہوتا ہے۔ بلکہ چھوٹے ای کامرس سٹور کے مالکان تو سارا مواد کاپی پیسٹ کر لیتے ہیں۔ ڈپلیکیٹ مواد گوگل ایس ای او کو خراب کر دیتا ہے۔ یہ ایک ایسی غلطی ہے جس کی اصلاح تھوڑا مشکل کام ضرور ہے لیکن ناممکن نہیں۔ آپ کو اپنی پراڈکٹ کے لیے تھوڑا منفرد مواد لکھنا ہوگا۔ اسی طرح ویڈیوز یا تصاویر بھی اپنی خود کی بنائی ہوئی ہی اپلوڈ کرنا ہوں گی، ڈسکرپشن، ٹائٹل وغیرہ بھی منفرد لکھنا ہوگا تاکہ آپ کا سٹور باقی سٹورز سے مختلف اور منفرد رہے اور گوگل رینکنگ میں جگہ پا سکے۔

غلطی نمبر 2: تھوڑا مواد

ای کامرس ویب سائٹس پر ایک اور غلطی کی جاتی ہے وہ یہ ہے کہ کسی بھی پروڈکٹ کو پوسٹ کرتے وقت اس کا تحریری، یا تصاویری مواد بہت کم رکھا جاتا ہے۔ مثلا صرف ٹائٹل، ایک لائن کی تفصیل، اور قیمت بس۔

یہ بہت بڑی غلطی ہے، کیونکہ اتنی مختصر مواد کو گوگل کے لیے سمجھنا مشکل ہو جاتا ہے۔ ایسے میں گوگل کسی ایسی ویب سائٹ کو سرچ میں اوپر دکھاتا ہے جسے وہ آسانی سے اور جلدی سے سمجھ لیتا ہے۔ کیونکہ گوگل سرچ کا مقصد لوگوں کو ان کی مطلوبہ چیز دکھانا ہے، جب آپ نے تفصیلی ڈسکرپشن ہی نہیں لکھی تو گوگل کیسے سمجھے گا کہ یہ چیز سرچ کرنے والے کی ضرورت ہے یا نہیں۔

ای کامرس سٹور پر اس مسئلے سے بچنانہایت ہی ضروری ہے۔ آپ جب بھی کوئی پروڈکٹ پوسٹ کریں تو اس کی تفصیلی ڈسکرپشن لکھیں، اس کے ہر پہلو کو اجاگر کریں، آپ جتنا زیادہ لکھیں گے اتناہی زیادہ اس بات کا امکان پیدا ہو گا کہ گوگل آپ کی پروڈکٹ کو اچھارینک دے۔

غلطی نمبر 3: خراب یو آر ایل اور ٹائٹل

ای کامرس ویب سائٹ پر ایک اور غلطی جو کی جاتی ہے وہ یہ ہے کہ پروڈکٹس کے یو آر ایل کی طرف توجہ نہیں کی جاتی۔ یہ نہیں دیکھا جاتا کہ یو آر ایل کیسا ہے۔ مثلا

www.yourstore.com/product=198636?some code/8542

اس لنک کو دیکھ کر کچھ نہیں پتا چلتا کہ یہ کس چیز کا لنک ہے۔ اس لیے ایسے لنک بنانے سے اجتناب کرنا ضروری ہے۔

آپ اس طرح کے لنک بنا سکتے ہیں مثلا

/https://etopk.com/product/shilajit

اب اس لنک کو دیکھ کر ہر کوئی آسانی سے سمجھ سکتا ہے کہ یہ سلاجیت کا لنک ہے، اور نہایت مختصر لنک ہے جسے یاد بھی رکھا جاسکتا ہے۔

اسی طرح کسی بھی پروڈکٹ کا ٹائٹل لکھتے وقت بھی اس پروڈکٹ کا نام اور قسم ٹائٹل میں ضرور لکھیں۔ اگرچہ بظاہر یہ چیزیں معمولی نظر آتی ہیں لیکن سٹور کی ایس ای او میں ان کی بہت اہمیت ہے۔

غلطی نمبر 4: ای کامرس سٹور موبائل فرینڈلی نہ ہونا۔

آج کے دور میں نیٹ استعمال کرنے والوں کی اکثریت موبائل پر ہی انٹرنیٹ استعمال کرتی ہے۔ بہت کم لوگ ایسے ہیں جو کمپیوٹر یا لیپ ٹاپ کا استعمال کرتے ہیں۔ خاص طور پر عام عوام تو صرف موبائل کا ہی استعمال کرتی ہے۔ چونکہ لیپ ٹاپ کی سکرین بڑی ہوتی ہے اور اس کا ڈسپلے اور طرح کا ہوتا ہے، یعنی دائی سے بائیں لمبا ہوتا ہے۔ جبکہ موبائل کی سکرین اور ڈسپلے اور طرح کا ہوتا ہے یعنی اوپر سے نیچے کی طرف لمبا ہوتا ہے۔

چنانچہ آپ کے سٹور کی تھیم اور ویب سائٹ کا موبائل فرینڈلی ہونا نہایت ضروری ہے، تاکہ جو لوگ موبائل پر دیکھتے ہیں آپ کی ویب سائٹ خود بخود موبائل میں اس کی سکرین کے مطابق اوپن ہو۔

غلطی نمبر 5: پروڈکٹ کا اسکیما نہ بنانا

ای کامرس سٹور پر ایک بہت بڑی غلطی یہ بھی ہے کہ آپ اپنی پروڈکٹ کا اسکیما Schema نہیں بناتے۔

اسکیما آپ کی پروڈکٹ کی تمام تر اہم تفصیلات کو ایک بہترین ترتیب سے گوگل رزلٹ میں دکھاتا ہے، مثلاً ٹائٹل، ڈسکرپشن، قیمت، رٹینگ اور دیگر جو کچھ آپ دکھانا چاہیں۔

جب گوگل میں کسی بھی پروڈکٹ کی اتنی ساری تفصیل ایک کلک پر نظر آتی ہے تو سی ٹی آر، یعنی کلک کرنے کا امکان زیادہ ہو جاتا ہے۔

دوسرا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ دیکھنے والے کو آپ کا لنک ایک پروفیشنل لگتا ہے، اور وہ ایک بار ضرور وزٹ کرتا ہے۔

تیسرا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ گوگل کو بھی کسی پروڈکٹ کی اتنی تفصیل جب پتا چلتی ہے تو وہ اسے بہتر رینک دیتا ہے۔

شکریہ

ای کامرس ایس ای او کا تعارف

(مبتدی لوگوں کے لیے)

(سید عبد الوہاب شاہ)

اگر آپ آن لائن کاروبار شروع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، یا حال ہی میں آن لائن کاروبار شروع کر چکے ہیں، یعنی آپ ابھی اس فیلڈ میں نئے ہیں۔ اور آپ نے اپنا آن لائن سٹور بھی بنالیا ہے تو آج کا مضمون آپ ہی کے لیے ہے۔ اس مضمون میں عام ایس ای او سے ہٹ کر، خاص ای کامرس یا آن لائن سٹور کے لیے ایس ای او کا طریقہ بتایا جائے گا۔

ای کامرس ایس ای او کیا ہے؟

ای کامرس ایس ای او جسے آپ آن لائن سٹور ایس ای او یا دکان ایس ای او بھی کہہ سکتے ہیں، ایک اصطلاح ہے جو کسی آن لائن سٹور کو سرچ انجن میں آپٹیمائز کرنے کے لیے بولی جاتی ہے۔ اسے آپ اس طرح بھی کہہ سکتے ہیں کہ ایسے قواعد جنہیں لاگو کرنے سے آپ کا آن لائن سٹور یا دکان گوگل کے سرچ انجن میں اوپر رینک کر سکتی ہے۔

کیا عام ایس ای او، اور آن لائن سٹور کی ایس ای او میں فرق ہے؟

کچھ زیادہ فرق تو نہیں، لیکن عام ایس ای او کے مقابلے میں ای کامرس ایس ای او میں کچھ اضافے ضرور ہیں۔

مثلا عام ویب سائٹس میں کیٹگری صفحات کی اتنی اہمیت نہیں ہوتی، لیکن آن لائن سٹور میں کیٹگری کی بہت اہمیت ہوتی ہے، اس لیے آن لائن سٹور کی ایس ای او میں کیٹگری بنانا لازمی ہے۔

آن لائن سٹور کے لیے ایس ای او کیوں ضروری ہے؟

ظاہر ہے آپ نے آن لائن سٹور تفریح یا وقت گزارنے کے لیے تو نہیں بنایا، بلکہ آپ پیسہ کمانا چاہتے ہیں۔ اور پیسہ آپ تب ہی کما سکتے ہیں جب آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک کا رش لگا رہے۔ بالکل ایسے ہی جیسے عام دکان پر رش زیادہ ہوتا ہے تو پیسہ زیادہ آتا ہے، رش کم ہوتا ہے تو پیسہ بھی کم آتا ہے۔ جیسا کہ مشہور مقولہ ہے:

جب بارش زیادہ ہوتا ہے تو پانی زیادہ آتا ہے

جب بارش کم ہوتا ہے تو پانی کم آتا ہے۔

اس رش کو لانے کے لیے آپ کے پاس دو طریقے ہیں:

ایک یہ کہ آپ سرمایہ لگا کر فیس بک ایڈز یا گوگل ایڈز کا سہارا لیں۔ اور دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ کو گوگل قواعد کے مطابق آپٹیمائز کریں یعنی اچھی ایس ای او کریں تاکہ گوگل کا الگورتھم آپ کی ویب سائٹ کو لوگوں کے سرچ رزلٹ میں اوپر دکھا سکے۔

کیا آن لائن سٹور پر صرف رش کافی ہے؟

اس کا جواب ہے نہیں۔ صرف رش نہیں چاہیے، بلکہ مطلوبہ رش چاہیے۔ اگر آپ کی دکان کے باہر سڑک پر کوئی حادثہ ہو جائے تو کافی رش لگ جاتا ہے، لیکن اس رش کا آپ کو کوئی فائدہ نہیں، ممکن ہے دو چار لوگ آپ سے خریداری بھی کر لیں، لیکن یہ رش مفید نہیں۔

آپ کو ایسا رش چاہیے جو آپ کی دکان پر کچھ لینے کے لیے آیا ہو۔ بالکل ایسے ہی آن لائن سٹور پر صرف رش نہیں چاہیے، بلکہ ایسی ٹریفک چاہیے جو کچھ خریدنے کے لیے آئے۔ اس مسئلے کے حل کے لیے کی ورڈ ریسرچ کی جاتی ہے، اپنی پروڈکٹ سے متعلقہ کی ورڈز کا استعمال کیا جاتا ہے۔ یہ بھی ایک فن ہے، جسے سمجھنا اور سیکھنا ضروری ہے۔

پرڈکٹ کے نام، ٹائٹل، ڈسکرپشن اور تفصیلات میں بار بار ایسے الفاظ کا استعمال کیا جاتا جو پروڈکٹ سے متعلقہ اور لوگوں کو اس طرف متوجہ کرنے والے ہوتے ہیں، ان کی ورڈز کی وجہ سے آپ کے پاس صرف ان لوگوں کا رش لگتا ہے جو اس پروڈکٹ میں دلچسپی رکھتے ہیں۔

مثلاً آپ شلاجیت بیچ رہے ہیں۔ تو آپ کو ایسے ہی لوگ چاہیے جو سلاجیت لینا چاہتے ہیں، ناکہ ایسے لوگ جو چپل خریدنا چاہتے ہیں۔

اس لیے آپ اپنی پروڈکٹ میں ایسی ایس ای او کریں گے کہ صرف سلاجیت خریدنے والے فوراً آجائیں۔

ایس ای او کا سب سے بڑا فائدہ؟

اگر آپ گوگل ایڈز یا فیس بک ایڈز کے ذریعے ٹریفک حاصل کرتے ہیں تو اس سے فوراً ٹریفک تو آتی ہے لیکن یہ عارضی ہوتی ہے، جیسے ہی آپ کا بیلنس ختم ہوتا ہے رش بھی ختم ہو جاتا ہے۔ یہ کوئی دیرپا حل نہیں ہے۔

ایس ای او کا سب سے بڑا فائدہ یہی ہے کہ ایس ای او سے ٹریفک آنے میں اگرچہ ٹائم لگتا ہے لیکن جب ٹریفک آنا شروع ہو جائے تو دن کے چوبیس گھنٹے اور ہفتے کے سات دن مسلسل ٹریفک آتی رہتی ہے۔ اور لمبے عرصے تک ٹریفک کا یہ بہاو آپ کے سٹور کی طرف رہتا ہے۔

ان چیزوں کی فہرست جن کی ایس ای او کرنا ضروری ہے۔

۱۔ ٹیکنیکل ایس ای او کریں:

1. گوگل سرچ کنسول کی سیٹنگ کریں۔
2. ویب سائٹ پر XML سائٹ میپ بنائیں۔
3. ویب سائٹ پر robots.txt فائل اپلوڈ کریں۔
4. کی ورڈز پر مشتمل مختصر یو آر ایل بنائیں۔
5. ویب سائٹ کی رفتار کو بہتر بنائیں۔

۲۔ کی ورڈ ریسرچ کی سیٹنگز

اپنے سٹور کے لیے صرف متعلقہ کی ورڈز کا ہی استعمال کریں ورنہ ٹریفک تو آئے گی لیکن سیل نہیں ہو گی۔

۳۔ ویب سائٹ کی ساخت بہتر بنائیں۔

آپ کی ویب سائٹ ہلکی پھلکی، تیز رفتار، استعمال میں آسان ہونی چاہیے، تا کہ وزٹر کو کسی قسم کی دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

۴۔ ہوم پیج

آپ کی ویب سائٹ کا ہوم پیج دلچسپ اور خوبصورت ہونا چاہیے، جہاں تمام تر ضروری معلومات وزٹر کو مل جائیں۔

۵۔ کیٹگریز

اپنے سٹور پر مختلف پروڈکٹس کو کیٹگریز میں تقسیم کریں تا کہ وزٹر آسانی کے ساتھ اپنی مطلوبہ پروڈکٹ تک پہنچ سکے۔

۶۔ پروڈکٹ پیج۔

ہر آن لائن سٹور پر ایک پیج ہوتا ہے جسے پروڈکٹ پیج کہا جاتا ہے، جہاں آپ کے سٹور کی تمام پروڈکٹ نظر آرہی ہوتی ہیں۔ اس پیج کو بھی بہتر سے بہتر بنانے کی ضرورت ہوتی ہے۔

۷۔ چیک آوٹ پیج

ہر سٹور پر ایک پیج چیک آوٹ کے نام سے ہوتا ہے۔ یعنی جب کوئی گاہک کسی چیز کو پسند کر لیتا ہے اور لینا چاہتا ہے تو اسے کارٹ میں ڈال دیتا ہے، پھر وہاں سے چیک آوٹ کرتا ہے، اپنا ایڈریس، فون نمبر لکھتا ہے اور پیمنٹ میتھڈ سلیکٹ کر کے آرڈر کنفرم کرتا ہے۔ یہ سارا پراسس نہایت آسان اور سادہ ہونا چاہیے تا کہ گاہک کو کسی دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

۸۔ بلاگ

آن لائن سٹور کے لیے ایک بلاگ پیج کا ہونا بھی ضروری ہے، تا کہ آپ ایک ایک پروڈکٹ کے بارے تفصیلی مضامین اور معلوماتی تحریریں شائع کریں، اور ان تحریروں میں ایسے کی ورڈز کا استعمال کریں جو ٹریفک کو آپ کی ویب سائٹ کی طرف لائیں۔

۹۔ آف پیج ایس ای او

گوگل رینکنگ میں بہتری کے لیے آپ کو آف پیج ایس ای او کی ضرورت بھی ہے۔ یعنی آپ کی ویب سائٹ کے لنکس دوسری ویب سائٹس پر بطور حوالہ کے درج ہوں اور گوگل کا الگوریتھم آپ کی ویب سائٹ کو ایک پائیدار اور اچھی ویب سائٹ خیال کر کے رینکنگ میں اوپر جگہ دے۔

۱۰۔مارکیٹنگ

صرف ایس ای او پر ہی انحصار نہ کریں۔ بلکہ ایس ای او کرنے کے بعد اپنی ویب سائٹ کی مارکیٹنگ بھی کریں۔مارکیٹنگ کے لیے فیس بک آئی ڈی، فیس بک پیجز، فیس بک گروپس، وٹس اپ، یوٹیوب، ای میل مارکیٹنگ سمیت ہر ممکن طریقے کو اختیار کریں۔

مجھے امید ہے آپ کو اس معلوماتی مضمون سے فائدہ ہوا ہو گا۔ اگر آپ کا جواب ہاں ہے تو کمنٹ بھی ضرور بتائیں۔ اور اپنے دوستوں سے اس معلوماتی تحریر کو شیئر بھی کریں۔

شکریہ

ای کامرس ویب سائٹ کے لیے بلاگ کی اہمیت

(سید عبد الوہاب شاہ)

کسی بھی ویب سائٹ کے لیے بلاگز کی بہت اہمیت ہے۔ اگرچہ بعض لوگ اس کی اہمیت کو نہیں مانتے اور اسے وقت کا ضیاع سمجھتے ہیں لیکن یہ بات درست نہیں، بلاگ بہت اہمیت کے حامل ہوتے ہیں۔

بلاگ کی اہمیت کا اندازہ ان لوگوں کو نہیں ہو سکتا جن کے پاس بہت پیسہ ہے اور وہ اپنے پیسے کے زور پر اشتہار بازی کر کے اپنا کام چلاتے ہیں۔ کسی کے پاس کتنا زیادہ پیسہ ہی کیوں نہ ہو، آخر کار ایک وقت ایسا آتا ہے کہ اسے بامعاوضہ اشتہاری مہم روکنی پڑتی ہے، کیونکہ کوئی بھی ساری زندگی صرف بامعاوضہ اشتہار بازی پر انحصار نہیں کر سکتا۔

بامعاوضہ اشتہار بازی کا نتیجہ جس طرح فوراً سامنے آتا ہے، اسی طرح اشتہاری مہم ختم کرتے ہی ختم بھی ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس بلاگز، سوشل میڈیا پیجز اور گروپس کو استعمال کرتے ہوئے اپنے کام کو آہستہ آہستہ آگے بڑھانے کا نتیجہ فوراً سامنے نہیں آتا لیکن یہ عمل اپنا رزلٹ ایک لمبے عرصے تک دیتا رہتا ہے۔ ان ساری باتوں کو مد نظر رکھتے ہوئے ہم کہہ سکتے ہیں کہ بلاگ کی بہت زیادہ اہمیت ہے۔

یاد رکھیں اگر آپ کی ای کامرس ویب سائٹ ہے اور آپ کچھ پراڈکٹ فروخت کر رہے ہیں تو آپ کی ویب سائٹ پر صرف پراڈکٹ ہی ہیں، جس میں اس پراڈکٹ کا نام، قیمت، اور مختصر سی ڈسکرپشن ہوتی ہے۔ پھر یہی پراڈکٹ اور بھی ہزاروں لوگ فروخت کر رہے ہوتے ہیں، ایسی صورتحال میں آپ کی ویب سائٹ گوگل میں اتنی آسانی سے رینک نہیں کر سکتی۔

چنانچہ اس مسئلے کے حل کے لیے ہی بلاگ بنا کر لمبے لمبے مضامین لکھے جاتے ہیں۔ آپ کسی بھی پلیٹ فارم پر بلاگ بنائیں اور وقتاً فوقتاً وہاں پوسٹ کرتے رہیں۔ بلاگ کی پوسٹس میں آپ اپنی پراڈکٹ سے متعلق تفصیلی اور مختصر مضامین لکھ سکتے ہیں۔ اپنی پراڈکٹ کا تعارف، فوائد، استعمال کا طریقہ وغیرہ لکھ سکتے ہیں۔ یہی آرٹیکل گوگل سرچ میں رینک کریں گے اور آپ کی ویب سائٹ پر زیادہ سے زیادہ وزٹرز کو لائیں گے۔

بلاگ کس پلیٹ فارم پر بنائیں؟

آپ اپنی ڈومین میں سب ڈومین بنا کر بلاگ بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ لمبے عرصے تک مفت ٹریفک حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو بلاگ ضرور بنانا چاہیے۔

اسی طرح دیگر مفت پلیٹ فارمز کی مدد سے بھی بلاگ بنا سکتے ہیں۔

مثلاً

گوگل کا بلاگر، ورڈپریس سمیت بہت ساری ویب سائٹ بغیر معاوضے کے بلاگ پیج بنانے کی سہولت دیتی ہیں۔ البتہ اس میں بلاگ کے ایڈریس میں اس ویب سائٹ کا نام بھی شامل ہوتا ہے۔

بلاگ کتنا بڑا ہو؟

تحقیق سے یہ بات ثابت ہو چکی ہے کہ لمبی لمبی تحریریں جلدی رینک کرتی ہیں۔ گوگل کا الگوریتھم لمبی تحریر کو اوپر کے درجے میں جگہ دیتا ہے۔ نارمل لمٹ 1600 الفاظ کی بتائی جاتی ہے۔

آپ کب تک بامعاوضہ اشتہار بازی کرتے رہیں گے؟ اگر آپ کے پاس پیسہ ہے تو بامعاوضہ اشتہار ضرور چلائیں لیکن بلاگ کی اہمیت کو بھی سمجھیں۔

ای کامرس سٹور کا بلاگ کیسے بنائیں؟

1. بلاگ پیج بنانے کے لیے ڈیش بورڈ سے پیجز پر کلک کریں۔
2. پھر نیو پیج پر کلک کریں۔
3. نیو پیج کا ٹائٹل blog رکھیں۔
4. اور پبلش کر دیں۔

نوٹ: پیج پر کسی قسم کا مواد نہیں ڈالنا

1. اس کے بعد سیٹنگ ٹیب میں ریڈنگ پر کلک کریں۔
2. پھر post page والی آپشن میں ب Blog کو سلیکٹ کریں۔

شکریہ

اپنے آن لائن سٹور کو کیسے مشہور کریں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

اپنی سیل میں اضافہ کرنے کے لیے ای کامرس سٹور کو مشہور کرنا ضروری ہے۔ اور یہ کام بامعاوضہ بھی کرایا جاتا ہے اور کچھ مفت ٹولز بھی دستیاب ہیں۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ کیسے کرتے ہیں۔

یاد رکھیں! صرف بامعاوضہ اشتہار بازی پر انحصار کرنا مفید نہیں ہے۔ آپ کو بامعاوضہ اشتہار بازی کے ساتھ ساتھ ان ٹولز کا سہارا بھی لینا چاہیے جو یہ سہولت آپ کو مفت فراہم کرتے ہیں۔ تاکہ جس دن آپ بامعاوضہ اشتہار بازی بند کریں تو تب بھی یہ مفت ٹولز اپنا کام کرتے رہیں۔ ورنہ جس دن آپ بامعاوضہ اشتہاری مہم ختم کریں گے آپ کی ٹریفک زیرو ہو جائے گی۔

ای کامرس سٹور بنانے کا مقصد اپنی پراڈکٹ کی آن لائن فروخت میں اضافہ کرنا ہے۔ اس اصل مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ویب سائٹ پر بہت سارے کام کیے جاتے ہیں، مثلاً ویب سائٹ کی ایس ای او، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، سوشل میڈیا کا استعمال وغیرہ۔

اپنے آن لائن سٹور کو کیسے مشہور کریں؟

آن لائن سٹور بنانے کے بعد سب سے پہلا کام اسے مشہور کرنا ہے۔ ذیل میں چند ایسے کام بتائے جا رہے ہیں جنہیں آپ سٹور بنانے کے بعد کر سکتے ہیں۔

1۔ فیس بک کی مدد لیں

اپنے سٹور کی مشہور کے لیے فیس بک Facebook کا استعمال بہت ضروری ہے، کیونکہ فیس بک ہر کوئی استعمال کرتا ہے، اور روزانہ کچھ نہ کچھ ٹائم فیس بک پر صرف کرتا ہے۔ اس لیے آپ اپنی فیس بک آئی ڈی کے ذریعے بار بار اپنے دوستوں کو اپنے سٹور اور اپنی پراڈکٹ کے بارے آگاہی دیتے رہیں، آپ جو آرڈر بھیجیں اس کی تصاویر اپنی فیس بک پوسٹ میں شیئر کریں اور دوستوں کو بتائیں آج میں نے اتنے آرڈر روانہ کیے ہیں، اس کے ساتھ ساتھ کسٹمرز کا وہ فیڈ بک جو اس نے آپ کو وٹس اپ پر دیا ہے اس کا سکرین شارٹ اپنے فیس بک دوستوں سے شیئر کریں۔

فیس بک پر کام کرتے ہوئے صرف فیس بک آئی ڈی پر انحصار نہ کریں بلکہ اپنے سٹور کا آفیشل پیج بنائیں، فیس بک پر اپنے گروپس بھی بنائیں اور دوسروں کے گروپس کا استعمال بھی کریں۔ اس کے ساتھ ساتھ اگر آپ کی جیب اجازت دیتی ہے تو بامعاوضہ اشتہاری مہم بھی چلائیں۔

فیس بک پر بامعاوضہ اشتہاری مہم بہت زبردست رزلٹ دیتی ہے، خاص طور پر آپ کے اپنے ملک، یا صوبے، یا شہر کے لوگوں کو ٹارگٹ کرنے کے لیے۔

2۔ گوگل اشتہارات کا استعمال

اپنے آن لائن سٹور کی مشہوری کے لیے آپ گوگل اشتہارات Google Ads کا سہارا بھی لے سکتے ہیں۔ گوگل ایڈز پر اشتہار بنانا اور اس کی سیٹنگ کرنا اگرچہ فیس بک کے مقابلے میں تھوڑا سا مشکل کام ہے اور ہر کوئی اس کی سیٹنگ کرنا نہیں جانتا لیکن آپ کسی ماہر کی خدمات حاصل کر کے اپنا اشتہار لگا سکتے ہیں۔ یہ اشتہار گوگل سرچ رزلٹ میں بھی نظر آئے گا، اور دوسرے لوگوں کی ہزاروں ویب سائٹ پر بھی نظر آئے گا۔ گوگل ایڈز کی بہت زیادہ، لمبی اور مشکل سیٹنگز کی وجہ سے مجھے ذاتی طور پر یہ پسند نہیں آیا، اگرچہ اس کے رزلٹ بہت اچھے ہیں۔ لیکن بہر حال آپ یہ کام کسی ماہر سے کروا سکتے ہیں اور اس کی فیس آپ کو الگ سے دینی ہو گی۔

3۔ بنگ، یاہو اور دیگر پلیٹ فارمز کے اشتہارات

دنیا کے کئی ممالک میں بنگ اور یاہو کا استعمال بھی کیا جاتا ہے، اور ان کا بھی اشتہارات چلانے کا پروگرام موجود ہے، اگرچہ یہ گوگل کا مقابلہ تو نہیں کر سکتے لیکن اگر آپ چاہیں تو ان پر بھی اشتہارات چلا سکتے ہیں۔

4۔ بلاگ شروع کریں۔

آن لائن سٹور کے لیے بلاگ کی بہت اہمیت ہے، آپ کی ویب سائٹ کا بلاگ ہونا بھی نہایت ضروری ہے۔ بلاگ کی اہمیت پر میں گزشتہ مضمون میں بڑی تفصیل کے ساتھ روشنی ڈالی ہے۔ بلاگ آپ اپنی ویب سائٹ پر بھی بنا سکتے ہیں اور دوسری مفت پلیٹ فارمز کا استعمال بھی کر سکتے ہیں، جیسے گوگل بلاگر وغیرہ۔

5۔ وٹس اپ اور ای میل مارکیٹنگ email marketing شروع کریں

بلاگ بنانے کا ایک فائدہ یہ بھی ہوتا ہے کہ آپ کے بلاگ کو لوگ ای میل کے ذریعے فالو کرتے ہیں، اس طرح آپ کے پاس لوگوں کے ای میل لسٹ آجاتی ہے، اور اس ای میل لسٹ کو آپ میل مارکیٹنگ کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

کئی لوگ ای میل مارکیٹنگ کو زیادہ اہمیت نہیں دیتے لیکن ای میل مارکیٹنگ کی اہمیت سے انکار نہیں کیا جا سکتا۔

میل مارکیٹنگ کے ساتھ ساتھ وٹس اپ مارکیٹنگ بھی کی جا سکتی ہے، اس مقصد کے لیے وٹس اپ گروپس بنائیں اور وقتاً فوقتاً ان گروپس میں اپنی ویب سائٹ اور پروڈکٹس کو مشہور کریں۔

6۔ موبائل ایپ بنائیں۔

اپنی ویب سائٹ کی موبائل ایپ بنانا بھی بہت فائدہ مند ہے۔ ایپ بنانے سے مراد یہ نہیں کہ آپ بڑی بڑی کمپنیوں جیسے ایمازون، دراز، علی بابا وغیرہ جیسی پروفیشنل ایپ بنائیں، جس پر لوگ خریداری بھی کر سکیں۔ کیونکہ یہ بہت مہنگا کام ہے جسے ہر کوئی نہیں کر سکتا۔ آپ بس ایک سمپل سی ایپ بنائیں جس میں آپ کی ویب سائٹ اور بلاگ لوگ دیکھ سکیں، لوگ آپ کی پروڈکٹس کے بارے جان سکیں۔ اس طرح کی چھوٹی سی ایپ مارکیٹ میں آپ کی موجودگی کو ظاہر کرے گی، اور یہ کام زیادہ مشکل بھی نہیں ہے۔

7۔ سوشل نیٹ ورکس کا استعمال

جیسا کہ میں نے فیس بک کے استعمال کے بارے بات کی ہے، اسی طرح آپ دیگر سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کو بھی اپنے سٹور کی مشہوری کے لیے استعمال کریں۔ مثلاً ٹویٹر، پنٹرسٹ، انسٹاگرام، وٹس اپ سٹوری، فیس بک سٹوری، وغیرہ وغیرہ۔

8۔ اچھی ایس ای او کریں۔

اپنی ویب سائٹ کی بہترین ایس ای او کریں۔ اس مقصد کے لیے آپ کسی ماہر کی خدمات بھی لے سکتے ہیں، اور ہمارے ایس ای او سے متعلق مضامین کو پڑھ کر خود بھی کر سکتے ہیں۔ آج کے دور میں آن لائن کامیابی حاصل کرنے کے لیے ویب سائٹ کی ایس ای او کرنا نہایت ہی ضروری ہے۔

شکریہ

اپنے ای کامرس اسٹور کی ٹریفک اور فروخت کو بڑھانے کے لیے بلاگ کا استعمال کیسے کریں۔

(سید عبد الوہاب شاہ)

کسی بھی ویب سائٹ کی رینکنگ بہتر بنانے میں بلاگنگ کی بہت اہمیت ہوتی ہے۔ آج کے اس مضمون میں ہم یہ دیکھیں گے کہ کس طرح آپ ایک بلاگ بنا کر اپنی ای کامرس ویب سائٹ کی رینکنگ اچھی کر سکتے ہیں، اس طرح آپ کو بہت زیادہ ٹریفک حاصل ہو گی۔

بامعاوضہ اشتہارات پر انحصار کم کریں۔

عام طور پر یہی مشورہ دیا جاتا ہے کہ آپ ویب سائٹ بنائیں، پھر پروڈکٹس لگائیں، پھر فیس بک یا گوگل پر بامعاوضہ اشتہار لگائیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ اس طرح بہت فائدہ ہوتا ہے، لیکن کبھی بامعاوضہ اشتہار کی گنجائش نہیں ہوتی، تو ایسی صورت میں ان بامعاوضہ اشتہارات کا ایک بہترین متبادل بلاگنگ ہے۔ اگرچہ اس کے رزلٹ فوری تو نہیں آتے لیکن جب رزلٹ آنا شروع ہوتا ہے تو لمبے عرصے تک بلاگنگ اپ کو فائدہ دیتی ہے۔

لنکس بنانا۔

ہر ویب سائٹ کو آف پیج ایس ای او کی بہت ضرور ہوتی ہے، آف پیج ایس ای او کا اہم حصہ لنکس بنانا ہے، اس کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ کی ویب سائٹ اتنی طاقتور ہو کہ لوگ خود ہی آپ کی ویب سائٹ کا حوالہ دیں، دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ کسی سے ریکوسٹ کریں کہ وہ آپ کا لنک اپنی ویب سائٹ پر دے، لیکن یہ بھی بہت مشکل کام ہے کوئی بھی اس کام کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ تیسرا اور آسان طریقہ بلاگنگ ہے، یعنی آپ اپنے مختلف پلیٹ فارمز پر بلاگ بنائیں اور وہاں اپنی ڈومین کے لنکس دیں، یہ مفت بھی ہے اور آسان بھی ہے۔

اندرونی لنکس

بلاگنگ کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ آپ کے بلاگ پر بڑی تعداد میں اندرونی لنکس ہوں گے جو آپ کی پروڈکٹس کی طرف اشارہ کر رہے ہوں گے۔

سوشل میڈیا مارکیٹنگ

ای کامرس کے لیے سوشل میڈیا مارکیٹنگ بہت ضروری ہے۔اب سوشل میڈیا پر پروڈکٹس شیئر کرنے سے اتنی ٹریفک نہیں آتی جتنی ٹریفک بلاگنگ سے آتی ہے۔آپ اپنے بلاگ پر اچھے اچھے آرٹیکلز، کہانیاں اور تصاویر پوسٹ کرکے سوشل میڈیا پر شیئر کریں جس سے آپ کو بہت ٹریفک حاصل ہو گی۔

کسٹمر سے مواصلاتی چینل

آپ کا بلاگ آپ اور آپ کے کسٹمر کے درمیان مواصلاتی چینل کے طور پر بھی کام کرتا ہے۔بلاگ پر آپ سوالات کے جوابات اور اعلانات کر سکتے ہیں، جس سے آپ کا آپ کے کسٹمر سے رشتہ مضبوط ہوتا ہے۔

برانڈ پر اعتماد

جب کوئی شخص آپ کی کسی پروڈکٹ کو پسند کرتا ہے اور خریدنا چاہتا ہے تو اس کے ذہن میں ایک سوال ہوتا ہے کہ کہیں میرے ساتھ فراڈ نہ ہو جائے۔چنانچہ وہ آپ کی کمپنی کے بارے مزید تحقیق کرنے کے لیے گوگل پر سرچ کرتا ہے۔ایسی صورت حال میں اگر آپ کے دو چار بلاگز ہوں گے اور وہاں بھی آپ کی ویب سائٹ اور کمپنی کا تعارف ہو گا تو اس سے کسٹمر کا اعتماد بڑھے گا۔

کس موضوع پر بلاگنگ کریں۔

بہتر تو یہی ہے کہ آپ کی ویب سائٹ جس موضوع پر ہے اسی موضوع پر آپ بلاگنگ کر سکتے ہیں۔مثلاً آپ کپڑا فروخت کرتے ہیں تو کپڑے کی اقسام ان کی مینوفیکچرنگ، ان کی امپورٹ ایکسپورٹ، کپڑوں کی فیکٹری کارخانے وغیرہ بے شمار ایسے موضوعات ہیں جن پر آپ تحقیق کرکے لکھ سکتے ہیں۔

اسی طرح آپ دیگر ای کامرس ویب سائٹس کے بلاگز دیکھ کر ان سے آئیڈیا بھی لے سکتے ہیں۔

کسٹمرز کی رہنمائی سے متعلق بلاگ

کئی ایسے موضوعات ہیں جن کو آپ کے کسٹمر تلاش کر رہے ہوتے ہیں، مثلاً آپ کی پروڈکٹ کے استعمال کا طریقہ کیا ہے، اس کی حفاظت کا طریقہ، وغیرہ وغیرہ ان تمام موضوعات پر آپ تفصیل سے اپنے بلاگ میں لکھیں۔

اپنی کہانی لکھیں:

بلاگ میں آپ اپنی کہانی لکھ سکتے ہیں، لوگ اسے پسند کریں گے، آپ اپنی کمپنی اور کاروبار کے آغاز اور ترقی کے بارے لکھ سکتے ہیں، آپ نے کیسے یہ کام شروع کیا اور کیسے ترقی حاصل کی۔

بلاگ کہاں بنائیں:

اب ہم آتے ہیں اس طرف کہ بلاگ کہاں لکھیں۔ تو اس کا جواب یہ ہے کہ آپ اپنی ای کامرس ویب سائٹ پر بھی پوسٹ اور بلاگ کر سکتے ہیں، اس کے علاوہ الگ سے ڈومین خرید کر بلاگ ویب سائٹ بنا سکتے ہیں۔ اور ان دونوں کے علاوہ آپ گوگل کے بلاگر، اور ورڈپریس کے فری پلان پر بھی بلاگ بنا سکتے ہیں۔ اور بھی ایسے بہت سے پلیٹ فامز موجود ہیں جو فری بلاگنگ کی سہولت دیتے ہیں لیکن میرے خیال میں ورڈپریس اور گوگل کا بلاگز پات بہترین ہیں۔

شکریہ

اپنا پہلا آن لائن سیل آرڈر جلدی حاصل کرنے کے لیے 17 اقدامات

(سید عبدالوہاب شاہ)

ای کامرس ویب سائٹ پر اپنا پہلی سیل آرڈر حاصل جلدی سے حاصل کرنے کے لیے آپ ہماری مندرجہ ذیل تجاویز کو اختیار کریں۔

جب آدمی آن لائن سٹور اوپن کرتا ہے تو بہت جذباتی بھی ہوتا ہے اور بہت خوش بھی ہوتا ہے، لیکن پہلا سیل آرڈر حاصل کرنا بہت مشکل ہوتا ہے، اور اگر بہت سارے دن ویسے ہی گزر جائیں تو مایوسی بھی چھا جاتی ہے۔ لیکن آپ نے مایوس نہیں ہونا، میں آپ کو یہ بھی بتاوں کا کہ جب میں نے آن بیچنا شروع کیا تھا تو چوبیس گھنٹے کے اندر ہی مجھے پہلا آرڈر مل چکا تھا، یہ کیسے ملا تھا وہ بھی آپ کو بتاتا ہوں۔ لیکن اس سے پہلے کچھ اور چیزوں کو دیکھ لیتے ہیں۔

پہلا سیل آرڈر آنے میں کتنا وقت لگتا ہے؟

اس کا جواب یہ ہے کہ اس کی کوئی حد نہیں، کم وقت بھی لگ سکتا ہے اور زیادہ وقت بھی لگ سکتا ہے۔ البتہ کچھ ایسے عوامل ضرور ایسے ہیں جنہیں آپ اختیار کرکے اس وقت کو کم کرسکتے ہیں۔ مثلاً آپ کی پروڈکٹ کی قیمت، جو پروڈکٹ آپ دے رہے ہیں اس کی مارکیٹ ڈیمانڈ، اور پھر آپ کے سٹور پر آنے والی ٹریفک کتنی ہے وغیرہ وغیرہ۔

ہر آن لائن سٹور مختلف نوعیت کا ہوتا ہے، اور ہر آن لائن بیچنے والا بھی مختلف ہوتا ہے۔ مثلاً اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی اچھی خاصے فالورز ہیں، مثلاً فیس بک، یوٹیوب اور دیگر سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر تو پھر پہلا آرڈر آنے میں زیادہ وقت نہیں لگتا۔ کیونکہ جب آپ اپنے ہزاروں فالورز کو اچانک بتاتے ہیں کہ میں نے یہ پروڈکٹ سیل کرنا شروع کی ہے تو وہ بڑے اعتماد سے فوراً آرڈر کرتے ہیں اور پہلا آرڈر آپ کو چوبیس گھنٹے کے اندر ہی مل جاتا ہے۔

جب میں نے اپنا آن لائن سٹور www.etopk.com بنایا اور آن لائن سیل کرنا شروع کیا تو میرے ساتھ بھی یہی ہوا، ابھی میرا سٹور تعمیراتی مراحل میں تھا لیکن فیس بک اور یوٹیوب پر ایک اعلان سے ہی آرڈر آنا شروع ہوگئے، کیونکہ میرے فالورز کی تعداد لاکھوں میں ہے۔ تاہم اگر آپ کے پاس فالورز نہیں ہیں، تو پھر آپ کو پہلا آرڈر آنے میں کچھ وقت لگ سکتا ہے۔

کچھ ایسی وجوہات ہیں جن پر آپ غور کرکے اس نتیجے پر پہنچ سکتے ہیں کہ آپ کو آرڈر کیوں نہیں آرہا۔

مثلاً قیمت: کیا آپ کی قیمت مارکیٹ ریٹ سے زیادہ تو نہیں؟

ٹریفک کا تجزیہ: کیا آپ کی سٹور پر جو ٹریفک آ رہی ہے وہ غیر متعلقہ ٹریفک تو نہیں؟

چیک آوٹ: کیا آپ کا چیک آوٹ (ادائیگی قیمت) کا عمل پیچیدہ تو نہیں؟

ادائیگی قیمت کے طریقے: کیا آپ صرف ایک ہی ذریعے سے پیسے وصول کرتے ہیں؟

اعتماد: کیا لوگ آپ پر اعتماد کرتے ہیں کہ آپ سے خرید سکیں؟

وضاحت: کیا آپ اپنی پروڈکٹ کی وضاحت اچھے طریقے سے کر سکے ہیں یا نہیں؟

سست ویب سائٹ: کیا آپ کی ویب سائٹ بہت سست ہے اور لوڈ ہونے میں دیر لگاتی ہے؟

اب آپ مندرجہ ذیل ہدایات کو غور سے دیکھیں اور ان پر عمل کریں:

۱۔ اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کو پہچانیں۔

اگر آپ کو یہ بات ہی نہیں پتا کہ میں کیا بیچ رہا ہوں اور کس کو بیچ رہا ہوں۔ آپ کو اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کا علم نہیں، آپ یہ نہیں جانتے کہ آپ کی پروڈکٹ کن لوگوں کی ضرورت ہے، تو پھر آپ شکوہ ہی کرتے رہ جائیں گے کہ آرڈر نہیں آ رہا۔

آپ کی ویب سائٹ پر دس ہزار وزٹر آتے ہیں لیکن وہ سب غیر متعلقہ ہیں، تو اس ٹریفک کا کوئی فائدہ نہیں۔ اور اگر صرف ایک سو وزٹر آتے ہیں لیکن وہ متعلقہ لوگ ہیں یعنی وہ اسی پروڈکٹ کی تلاش میں آئے ہیں جو آپ بیچ رہے ہیں تو پھر یہ ایک سو وزٹر ان دس ہزار سے بہتر ہیں۔

۔اپنی ویب سائٹ پر فنل (کپی) بنائیں

فنل یعنی کپی ہمارے استعمال کا ایک برتن ہے، جس کا منہ ایک طرف سے کھلا ہوتا ہے اور دوسری طرف سے پائپ کی طرح تنگ اور لمبا ہوتا ہے، ہم اس فنل یعنی کپی کے ذریعے کسی تنگ منہ والی چیز میں لیکوڈ ڈالتے ہیں۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی اصطلاح فنل (کپی) بنانے کا مطلب بھی اسی طرح ہے کہ آپ کی ویب سائٹ کا ڈیزائن فنل کی طرح ہو۔ یعنی فیس بک گوگل اشتہارات کے ذریعے ٹریفک آئے، پھر ویب سائٹ پر مصروف ہو جائے، اور ٹریفک کو آہستہ آہستہ آپ گھیرتے گھیرتے فنل کے راستے سیل تک پہنچا دیں۔

اگر آپ کی کسی پروڈکٹ میں کسی نے دلچسپی لی ہے لیکن فی الحال خریدا نہیں تو اس کسٹمر کو ری مارکیٹنگ کے ذریعے بار بار ٹارگٹ کریں، اسے ایک وقفے سے بار بار ای میل کے ذریعے یاد کرائیں، یا گوگل ٹارگٹڈ اشتہارات کے ذریعے وہی پروڈکٹ اسے بار بار فیس بک، گوگل میں نظر آتی رہے۔

۳۔ فیس بک، انسٹاگرام پر بامعاوضہ اشتہار چلائیں

فیس بک کروڑوں صارفین کا پلیٹ فارم ہے اور انسٹاگرام بھی فیس بک کا ہی حصہ ہے۔

اپنی فوری سیل شروع کرنے کے لیے فیس بک اور انسٹاگرام پر پیسے دے کر اشتہار چلائیں، اس اشتہار میں خاص ان لوگوں کو ٹارگٹ کریں جن کو آپ بیچنا چاہتے ہیں یا جو آپ کی پروڈکٹ کے متوقع خریدار ہوسکتے ہیں۔ اس اشتہاری مہم میں آپ فلٹرز لگائیں کہ کس ملک کے کس شہر کے لوگوں کو یہ اشتہار نظر آئے، اور کن کن لوگوں کو نظر آئے۔ ان کی جنس کیا ہو، ان کی عمر کیا ہو، ان کا شعبہ کیا ہو، ان کی تعلیم کیا ہو، ان کی دلچسپیاں کیا ہوں، یہ سارے فلٹر لگانے سے آپ ڈائریکٹ ان لوگوں کو اشتہار دکھاسکتے ہیں جن کو دکھانا چاہتے ہیں۔ اسی طرح آپ صرف ان لوگوں کو بھی ٹارگٹ کرسکتے ہیں جو ایک بار آپ کی ویب سائٹ کا وزٹ کرچکے ہیں، اور ایسے لوگوں کو ٹارگٹ کرنا زیادہ مفید ثابت ہوتا ہے۔

۴۔ اپنی پروڈکٹ سے متعلقہ الفاظ کی بنیاد پر گوگل ایڈز چلائیں۔

پروڈکٹ سے متعلقہ الفاظ پر مبنی اشتہارات سرچ کرنے والوں کو سب سے اوپر دکھائے جاتے ہیں، یعنی جب کوئی شخص ان الفاظ سے ملتے جلتے الفاظ کے ساتھ کوئی چیز گوگل پر سرچ کرتا ہے تو آپ کا اشتہار اس کے سامنے آجاتا ہے، اس طرح اس پر کلک کرکے وہ آپ کی ویب سائٹ پر پہنچ جاتا ہے۔ اب ویب سائٹ کے جس حصے پر اس نے لینڈ کیا ہے وہاں کچھ ایسی ترغیبات، آفرز، اور گائیڈ لائن ہونی چاہیے کہ وہ لینڈ کرنے کے بعد وہاں کچھ لے کر جائے۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آنے والے کو آپ کیسے قابو کرتے ہیں۔

۵۔ بلاگنگ شروع کریں۔

اپنی پروڈکٹ بیچنے کے لیے آپ کو بلاگنگ بھی شروع کرنی ہوگی۔ یعنی آپ اپنی پروڈکٹ سے متعلق معلوماتی مضامین تحریر کریں۔ نہ صرف اپنی پروڈکٹ بلکہ اس کیٹگری اور شعبے سے متعلق تحقیقی مضامین لکھیں اور شیئر کریں۔ اس طرح کرنے سے آپ کے پیج کی ایس ای او بھی بہتر ہوگی اور آپ پر لوگوں کا اعتماد بھی بڑھے گا۔

مثلاً آپ کاٹن کا کپڑا سیل کرتے ہیں، تو آپ اپنے بلاگ پر کپڑوں کی اقسام، ان کی کوالٹی، ان کی مینوفیکچرنگ، ان کی امپورٹ ایکسپورٹ سمیت دیگر ہر موضوع پر وقتاً فوقتاً لکھتے رہیں، کپڑے سے متعلق تازہ ترین خبریں شیئر کرتے رہیں۔

۶۔ فیس بک سمیت سوشل میڈیا پر اپنی بلاگز پوسٹ کو شیئر کریں۔

اگر آپ اپنی ویب سائٹ پر بار بار نئے وزٹرز چاہتے ہیں تو اپنے آرٹیکلز اور معلوماتی تحریریں فیس بک، سمیت سوشل میڈیا کے دیگر پلیٹ فارمز پر شیئر کرنے کے فوائد:

1. آپ کے پرانے وزٹرز بار بار آئیں گے۔
2. نئے وزٹرز بھی حاصل ہوں گے۔
3. آپ کا سماجی رابطہ بڑھے گا۔
4. آپ کو بیک لنکس ملیں گے۔
5. نئے گاہکوں کو ٹارگٹ کرنے کا موقع ملے گا۔
6. آپ کے برانڈ کی تشہیر میں اضافہ ہو گا۔
7. جب آپ اشتہاری کمپین چلائیں گے تو انہیں وزٹر کو دوبارہ ٹارگٹ کر سکیں گے۔

۷۔ اپنے سیل پیجز پر ٹریفک لانے کے لیے اندرونی بینرز استعمال کریں

آپ کی ویب سائٹ پر صرف آپ کی پروڈکٹ تو نہیں ہوں گیں، اور بھی بہت کچھ ہو گا، اس لیے اپنے ہر صفحے کی سائیڈ بار یا پوسٹ کے اوپر یا نیچے ایسے بینرز ہونے چاہیے جو ٹریفک کو پروڈکٹ پیج کی طرف دھکیل رہے ہوں۔

جب بھی کوئی آپ کی ویب سائٹ پر آئے تو اسے وزٹر سے صارف یعنی گاہک میں تبدیل کرنے کی کوشش کریں۔ اس کے لیے کئی طریقے اختیار کیے جاتے ہیں۔

مثلاً کسی نہ کسی طریقے سے وزٹر کو ترغیب دینا کہ وہ اپنا ای میل ایڈریس، یا فون نمبر وغیرہ آپ کو دے۔

وزٹر کو یہ ترغیب دینا کہ وہ آپ کی ویب سائٹ کا نوٹیفکیشن آن کرے۔

وزٹر کو یہ ترغیب دینا کہ وہ آپ کی ویب سائٹ کا سبسکرائبر بن جائے۔

۸۔ اپنے چیک آوٹ سسٹم کو آسان بنائیں۔

چیک آوٹ سسٹم سے مراد یہ ہے کہ اگر کوئی صارف آپ کی کسی پروڈکٹ کو خریدنا چاہتا ہے، اور اسے چیک لسٹ میں ڈال دیتا ہے تو اس سے آگے کا پروسس نہایت آسان اور جلدی سے مکمل ہونے والا ہو۔ کسٹمر کو بہت زیادہ سوالات اور پیچیدگی کا سامنا نہیں کرنا چاہیے، ورنہ وہ چھوڑ کر چلا جائے گا۔ بس اس کا ایڈریس، فون نمبر پوچھ کر پیمنٹ وصولی کا آسان طریقہ بتا دیا جائے تاکہ وہ جلد از جلد آسانی سے پروڈکٹ خرید لے۔

اسی طرح رقم کی ادائیگی کے لیے کسٹمر کے لیے وہ تمام راستے کھلے ہونے چاہیے جو آپ کے ملک میں دستیاب ہیں۔ مثلا پاکستان میں ایزی پیسہ، جاز کیش، بینک، کیش آن ڈیلیوری وغیرہ۔

۹۔ سوشل میڈیا پر ایسے لوگوں کی خدمات حاصل کریں جو اثر انداز ہونے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

کئی چھوٹے چھوٹے برانڈز متاثر کن مارکیٹنگ کے ذریعے زمین سے آسمان پر پہنچ چکے ہیں۔ میرے خیال میں اس حکمت عملی کو اختیار کر کے آپ بھی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

فیس بک پر ایسے لوگوں کا انتخاب کریں، جو اچھا لکھتے ہیں اور ان کے سامعین بڑی تعداد میں ہیں۔ پھر اپنی ایک آدھ پرودکٹ انہیں گفٹ بھیجیں تاکہ وہ فیس بک پر اس کی ان باکسنگ کریں اور بتائیں کہ فلاں شخص یا فلاں کمپنی نے یہ مجھے گفت بھیجا ہے اس کا بہت بہت شکریہ۔ اس طرح غیر محسوس طریقے سے آپ کی پروڈکٹ کی مشہوری ہو گی۔ یقینا آپ نے فیس بک پر ایسی پوسٹیں دیکھی ہوں گی جو دراصل کسی پروڈکٹ کو مشہور کرنے کے لیے ہی ہوتی ہیں۔

گھبرائیں نہیں! آپ مجھے بھی گفٹ بھیج سکتے ہیں۔ ہاہاہا۔۔ہاہاہا

۱۰۔ ای میل لسٹ تیار کریں

اپنے کسٹمرز کے ساتھ تعلق قائم رکھنے کا ایک بہترین ذریعے ای میل بھی ہے، اور اس کا اچھا خاصا بہترین رزلٹ نکلتا ہے۔ لوگوں سے ان کا ای میل حاصل کرنے کے لے آپ مختلف طریقے استعمال کر سکتے ہیں، مثلا دس فیصد ڈسکاونٹ کوپن دیں، اور کوپن لینے کے لیے کسٹمر کو اپنا ای میل لکھنا پڑے جو آپ کے ریکارڈ میں آجائے۔ اور آپ اسے اپنی ای میل لسٹ میں شامل کر لیں۔

اب اس ای میل لسٹ میں شامل لوگوں کو وقتاً فوقتاً ای میل کے ذریعے اپنی پروڈکٹ کی طرف راغب کریں، پرانے کسٹمرز کو خصوصی ڈسکاونٹ آفر دیں۔

۱۱۔ اپنے کسٹمرز کے لیے خصوصی ڈسکاونٹ آفرز بناتے رہیں۔

مغربی ممالک میں بلیک فرائیڈے کے نام سے ایک دن خصوصی ڈسکاونٹ دیا جاتا ہے، اس دن لاکھوں ڈالرز کی سیل ہوتی ہے۔ ایسے ہی آپ بھی اپنے کسٹمرز کو خصوصی ڈسکاونٹ آفر کے ذریعے متوجہ کر سکتے ہیں۔

مثلاً چوبیس گھنٹے کے لیے پچاس فیصد ڈسکاونٹ۔

کوپن حاصل کرنے والوں کے لیے پچاس فیصد ڈسکاونٹ وغیرہ۔

۱۲۔ اپنی ویب سائٹ پر کسٹمرز کی رائے کا صفحہ

کسٹمرز کی رائے، اور تعریفی کلمات آپ کی ویب سائٹ کو گوگل رینکنگ میں اوپر لانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ اور اس عمل سے آپ کی فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔ کیونکہ نئے خریدار، پرانے خریداروں کی رائے اور تعریفی کلمات پڑھ کر بہت جلد خریداری کرنے پر تیار ہو جاتے ہیں، اس یہی وجہ ہے کہ آپ نے فیس بک پر دیکھا ہو گا کئی لوگ اپنے کسٹمرز کے وٹس اپ میسجز میں تعریفی کلمات کے سکرین شارٹ شیئر کرتے ہیں اور اس سے ان کا اچھا خاصا فائدہ بھی ہوتا ہے۔

۱۳۔ کسٹمرز کو پروڈکٹ کے بارے اپنا جائزہ دینے کی ترغیت دیں۔

آپ کی مصنوعات کے جائزے آپ کی فروخت میں اضافہ بھی کر سکتے ہیں اور عارضی نقصان بھی دیتے ہیں۔ لیکن یہ جائزہ دینے کی آپشن مجموعی لحاظ سے بہتر ہی ہے۔ کیونکہ مثبت جائزہ آپ کی فروخت کو بڑھاتا ہے، اور منفی جائزہ آپ کو اس طرف متوجہ کرتا ہے کہ آپ اپنی مصنوعات پر غور کریں اور انہیں بہتر بنانے کی کوشش کریں۔

پرابلم یہ ہے کہ جن کو پروڈکٹ پسند آتی ہے وہ عام طور پر کوئی جائزہ نہیں دیتے، لیکن جن کو پروڈکٹ پسند نہ آئے وہ بہت آواز اٹھاتے ہیں، اور فوری طور پر جائزہ دیتے ہیں کہ پروڈکٹ میں یہ یہ خرابی ہے۔

بہر حال یہ آپشن مجموعی لحاظ سے اچھی ہی ثابت ہوتی ہے، اور آپ اپنے کسٹمرز کو ترغیب دیں کہ وہ جائزہ اور اپنی رائے ضرور دے۔

۱۴۔ فیس بک پروڈکٹ اشتہار کا استعمال کریں

فیس بک آپ کی مصنوعات کو مکمل ایک اشتہار میں تبدیل کر دیتا ہے۔ یہ اشتہار بنانے وقت آپ خاص ان لوگوں کو بھی ٹارگٹ کر سکتے ہیں جو پہلے بھی آپ کے رابطہ میں آ چکے ہیں، یا آپ کی ویب سائٹ کا وزٹ کر چکے ہیں، یا آپ کی مصنوعات کو دیکھ چکے ہیں۔

۱۵۔ گوگل شاپنگ ایڈ بنائیں

گوگل کی شاپنگ فیڈ جسے پروڈکٹ لسٹنگ اشتہار بھی کہا جاتا ہے، آرگینک سرچ میں سب سے اوپر نظر آتی ہے۔ گوگل اشتہاروں کی یہ قسم آپ کی فروخت کو بڑھانے میں بہت ہی مفید ہے۔ اس سے آپ کے برانڈ کی اچھی خاصی مشہوری ہو جاتی ہے۔

گوگل کا یہ نظام آٹومیٹک طریقے سے آپ کے صارفین اور گاہکوں کو تلاش کر کے انہیں آپ کی پروڈکٹ دکھاتا رہتا ہے۔ مثلاً کسی آدمی نے آپ کی پروڈکٹ آپ کی ویب سائٹ پر ایک مہینے پہلے دیکھی تھی، اور اس پر کلک بھی کیا تھا لیکن وہ اس وقت نہیں خرید سکا اس کا خیال تھا کہ میں دو تین دن بعد جب میری تنخواہ ملے گی تب خریدوں گا اس لیے وہ دیکھنے کے بعد واپس لوٹ گیا۔ تو گوگل کی یہ اشتہاری مہم اسے ہر جگہ بار بار وہی پروڈکٹ دکھائے گی اور اسے یاد دلائے گی۔

۱۶۔ اپنی پروڈکٹ سے متعلق سوالات کے جوابات دیں۔

جب آپ کی پروڈکٹ فروخت ہونا شروع ہوتی ہیں تو مختلف فورمز مثلاً فیس بک گروپس وغیرہ پر آپ کی مصنوعات پر لوگ تذکرہ کرتے ہیں اور مختلف سوال وجواب کرتے ہیں، آپ کو ان سوالات کے جوابات دینے کے لیے ہر وقت تیار رہنا چاہیے۔

اگر آپ کی برانڈ کافی مشہور برانڈ ہے تو آپ گوگل الرٹ کے ذریعے اس بات سے باخبر رہ سکتے ہیں کہ کہاں کہاں لوگ اس بارے بات کر رہے ہیں اور پھر وہاں جا کر سوالات کے جوابات دیں۔

۱۷۔ اپنے صارفین کو سنیں

کاروباری دنیا میں کامیابی کے رازوں میں سے ایک راز یہ بھی ہے کہ آپ اپنے کسٹمرز کو سنیں، وہ کیا کہتے ہیں؟ اس سے آپ اپنے کاروبار کو بہتر سے بہتر بنا سکتے ہیں، اپنی غلطیاں درست کر سکتے ہیں۔

صارفین کو سننے کے بہت سے طریقے ہیں ان میں سے ایک طریقہ سروے فارم ہے۔ گوگل، فیس بک سمیت ہر پلیٹ فارم سروے فارم مہیا کرتا ہے جہاں آپ سروے کے ذریعے لوگوں کی رائے جان سکتے ہیں۔

شکریہ

امید ہے آپ کی ان سترہ باتوں سے بہت کچھ سیکھنے کو ملا ہو گا۔ اگر آپ کا جواب ہاں یا نا ہے تو نیچے کمنٹ میں ضرور اس کا اظہار خیال کریں، آپ کمنٹ میں مزید سوال بھی کر سکتے ہیں جس کا میں اپنے تجربے کی روشنی میں جواب دینے کی کوشش کروں گا۔

شکریہ

سید عبدالوہاب شاہ

www.etobs.com

پہلی سیل کے بعد دوسری سیل حاصل کرنے کے لیے ۵ ٹپس

ذیل کے مضمون میں پانچ ایسے طریقے بتائے گئے ہیں جن کو اختیار کر کے آپ بار بار سیل حاصل کر سکتے ہیں

آپ نے اپنا کاروبار اس لی شروع کیا ہے کہ آپ کمانا چاہتے ہیں، اور کمانے کے لیے یہ ضروری ہے کہ آپ کی سیل میں اضافہ ہو، خاص طور پر جب کوئی ایک بار خریدے تو دوبارہ بھی خریدے۔ ایسا نہ ہو کہ ایک بار خریدنے کے بعد وہ آپ کو چھوڑ کر کسی اور سے خریدنا شروع کر دے۔ بزنس کی مہارت یہ ہے کہ آپ کا گاہک آپ ہی کے ساتھ جڑا رہے۔

ا۔ لوگوں کا اپنے آپ پر بھروسہ بنائیں۔

- ایس ایس ایل سرٹیفکیٹ

جب تک لوگ آپ پر بھروسہ نہیں کریں گے اس وقت تک وہ آپ کے گاہک نہیں بن سکتے، کسی بھی ویب سائٹ سے خریداری کرنے کے لیے ویب سائٹ کا بھی قابل بھروسہ ہونا ضروری ہے۔ قابل بھروسہ ویب سائٹ کی ایک نشانی یہ ہوتی ہے کہ اس کے

پاس ایس ایس ایل سرٹیفکیٹ ہوتا ہے۔ جب آپ کے پاس ایس ایس ایل سرٹیفکیٹ ہوتا ہے تو آپ کی ویب سائٹ براوزر میں اس طرح نظر آتی ہے جیسے نیچے تصویر میں دیکھیں:

تصویر

- کاروبار کی قانونی تصدیق

گاہکوں کا بھروسہ حاصل کرنے کے لیے یہ بھی اہم ہے کہ آپ کا کاروبار قانونی ہونا چاہیے۔ اس لیے اپنے گاہکوں کو اپنی قانونی تصدیق ضرور دکھائیں۔

- تعریفی کمنٹس اور تبصرے دکھائیں

اپنے گاہکوں کا اعتماد حاصل کرنے کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ آپ اپنے کاروبار کے بارے ان لوگوں کے مثبت تبصرے دکھائیں جو پہلے سے آپ کے گاہک ہیں۔ اگر یہ تبصرے آپ کی ویب سائٹ کے بجائے کسی اور جگہ ہوں تو اعتماد میں اور بھی اضافہ ہوتا ہے۔

۲۔ اوریجنل پروڈکٹ

ہر انسان یہ چاہتا ہے کہ وہ اوریجنل اور اصل چیزیں خریدے۔ جعلی، اور بیکار چیز کوئی بھی خریدنا نہیں چاہتا۔ اپنے گاہک کا اعتماد حاصل کرنے اور اس کو دوبارہ خریدنے پر مجبور کرنے کے لیے یہ ضروری ہے کہ آپ اصلی پروڈکٹ دیں۔

۳۔ موبائل فرینڈلی ویب سائٹ

گاہکوں کو بار بار خریدنے کے لیے آمادہ کرنے میں آپ کی ویب سائٹ کے ڈیزائن کا بھی عمل دخل ہے۔ اگر آپ کی ویب سائٹ موبائل فرینڈلی نہیں ہے، یا بہت مشکل اور پیچیدہ ہے۔ گاہک کو خریداری کرنے کے لیے بہت سے مراحل کو طے کرنا پڑتا ہے، اور ہر مرحلے کو باریکی سے سمجھنا پڑتا ہے تو یاد رکھیں آپ اپنے کسٹمر کو کھو دیں گے۔

آج آدھے سے زیادہ لوگ صرف موبائل پر ہی سرچ کرتے ہیں۔ بہت کم لوگ لیپ ٹاپ یا کمپیوٹر کو استعمال کرتے ہیں۔ اس لیے آپ کی ویب سائٹ ایسی ہونی چاہیے جو موبائل پر فوراً لوڈ ہو جائے، اور خریداری کے مراحل کم سے کم اور نہایت آسان ہوں۔

۴۔ پالیسی صفحات بنائیں

ہر گاہک خریداری سے پہلے آپ کے بارے اور آپ کی پالیسیوں کے بارے جاننا چاہتا ہے۔ اس لیے اپنی ویب سائٹ پر مندرجہ ذیل پیجز واضح اور آسان الفاظ میں لکھ کر گاہکوں کی رسائی میں رکھ دیں۔

1. ہمارے بارے
2. پرائیویسی پالیسی
3. شپنگ پالیسی
4. واپسی پالیسی
5. اکثر پوچھے گئے سوالات (ایف اے کیو)

ان پیجز کے علاوہ بھی جو مناسب سمجھتے ہیں پیجز اور معلومات اپنے گاہکوں کو فراہم کریں تا کہ ان کا اعتماد آپ پر زیادہ ہو سکے۔

۵۔ کال ٹو ایکشن بٹن

گاہکوں کی آسانی اور انہیں بار بار قائل کرنے کے لیے آپ کی ویب سائٹ پر مناسب مقامات پر کال ٹو ایکشن بٹنز بھی ہونا چاہیے۔ مثلاً، اب خریدیں، کارٹ میں شامل کریں وغیرہ۔ یہ بٹنز باقی مواد سے الگ کلر سکیم اور نمایاں ہونے چاہیے۔

ان تمام چیزوں کا تعلق کسٹمر کو سہولت دینے اور ان کا اعتماد قائم کرنے سے ہے۔ یہ صرف پانچ نہیں ہیں لیکن یہ پانچ بہت ضروری ہیں۔

آپ کے خیال اور تجربے میں ان پانچ کے علاوہ اور کون کون سی چیزیں ہو سکتی ہیں۔

شکریہ

ورڈپریس

ویب سائٹ بنانا

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

اپنی ویب سائٹ خود ہی بنائیں

(سید عبدالوہاب شاہ)

آج سے چند سال پہلے ویب سائٹ بنانا بہت مشکل کام تھا، اور ہر انٹرنیٹ استعمال کرنے والا ویب سائٹ خود نہیں بنا سکتا تھا۔ بلکہ اسے کسی ایسے ویب ڈویلپر کی خدمات لینی پڑتی تھی جو کوڈنگ جانتا ہو۔ لیکن وقت کے ساتھ ساتھ چیزوں میں تبدیلی آتی رہی اور اب خود ہی ویب سائٹ بنانا کوئی اتنا مشکل کام نہیں ہے۔ کیونکہ ساری کوڈنگ سافٹ ویئرز خود کرتے ہیں بس آپ نے ایک خاص ترتیب سے چند کلکس کرنے ہوتے ہیں۔ بالکل ایسے ہی جیسے آپ چند کلکس کر کے اپنی فیس بک آئی ڈی یا ای میل اکاونٹ بناتے ہیں۔

آج کے آرٹیکل میں آپ کو شروع سے ویب سائٹ لانچ کرنے کرنے کا طریقہ بتایا جائے گا۔ اس سارے پراسس پر زیادہ سے زیادہ ایک گھنٹہ لگتا ہے، اور آپ کی ویب سائٹ بن جاتی ہے۔

ویب سائٹ لانچ ہونے کے بعد اس کی ڈیزائننگ کرنا، پیجز بنانا اور ان میں مواد ڈالنا یہ لمبا کام ہے اور ساری عمر کرنے کا کام ہے، جو کبھی ختم نہیں ہوتا۔

میں نے ورڈپریس پر ویب سائٹ بنانے کا پانچ روزہ ایک لائیو کورس بھی لانچ کیا ہے، جس میں آپ کو ویب سائٹ بنانے کا طریقہ سکھایا جاتا ہے۔ جس میں دو آپشن ہیں:

ایک یہ کہ آپ کو صرف ویب سائٹ لانچ کرنا اور اس کی سیٹنگ سکھائی جاتی ہے۔ اس کی فیس صرف پچیس ڈالر ہے۔

دوسرا یہ کہ یہ کورس آپ کی ہی ویب سائٹ کو بنانے میں کیا جاتا ہے۔ اس کی فیس ساٹھ ڈالر ہے۔

مزید تفصیلات کے لیے آپ وٹس اپ کر سکتے ہیں: +923470005578

ویب سائٹ کیسے شروع کی جائے؟

سب سے پہلے دو تین باتوں کو سمجھ لیں تاکہ آپ کو اس میں استعمال ہونے والی اصطلاحات کی سمجھ آ سکے۔

ہوسٹنگ

جیسے آپ موبائل یا کمپیوٹر استعمال کرتے ہیں تو اس میں اپنا ڈیٹا رکھنے کے لیے آپ کو ہارڈ ڈسک یا میموری کارڈ کی ضرورت ہوتی ہے، آپ کا جتنا زیادہ ڈیٹا ہوتا ہے اتنا ہی بڑا میموری کارڈ یا ہارڈ ڈسک لگانی پڑتی ہے۔ بالکل ایسے ہی آپ کی ویب سائٹ پر جو ڈیٹا ہو گا یعنی آپ جو کچھ بھی اپلوڈ کریں گے، چاہے وہ الفاظ ہوں، یا تصویریں، یا ویڈیوز وغیرہ اس سب کو سیو کرنے کے لیے بھی آپ کو ہارڈ ڈسک کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کا ڈیٹا جو ویب سائٹ پر نظر آرہا ہوتا ہے وہ اس ہارڈ ڈسک پر ہوتا ہے اور وہاں سے ہی آپ کی ویب سائٹ نظر آرہی ہوتی ہے۔ ویب سائٹ پر نظر آنے والے ڈیٹا کے لیے آپ کو یہ میموری یا سپیس کسی کمپنی سے خریدنی پڑتی ہے۔ دنیا میں بڑی بڑی کمپنیاں ہیں جو یہ میموری کرائے پر دیتی ہیں۔ عام طور پر یہ کرایہ سالانہ بنیادوں پر وصول کیا جاتا ہے۔ یعنی جیسے آپ کرائے پر مکان لے کر اس میں اپنا سامان رکھتے ہیں اسی طرح ویب سائٹ کا سامان رکھنے کے لیے آپ کو کسی کمپنی سے میموری یا سپیس کرائے پر لینی پڑتی ہے۔ اس سپیس کو ہوسٹنگ کہتے ہیں۔

ڈومین

ڈومین اس ایڈریس کو کہا جاتا ہے جو آپ اپنی ویب سائٹ پر پہنچنے کے لیے لوگوں کو دیتے ہیں: جیسے ہماری ویب سائٹ

www.nuktaguidance.com

اب اس میں ڈبلیو کے بعد nuktaguidance ہماری "ڈومین" ہے۔ یہ ڈومین نام بھی خریدنا پڑتا ہے اور اس کی بھی سالانہ فیس ہوتی ہے۔

سی پینل

جیسے آپ کے موبائل میں تصاویر، ویڈیوز، آڈیوز کو گیلری میں دیکھتے یا سنتے ہیں، لیکن کبھی کبھی آپ کو ان کے اصل فولڈر تک جانے کی ضرورت بھی پڑتی ہے تو پھر آپ موبائل میں فائل نام کے ایک فولڈر میں جاتے ہیں، وہاں موبائل کی میموری، اور کارڈ نظر آرہا ہوتا ہے، پھر آپ ان کے اندر جا کر جو بھی تبدیلی کرنی ہو کرتے ہیں۔ ایسے ہی ویب سائٹ پر بھی آپ سارا کام اپنی ویب سائٹ

کے ڈیش بورڈ میں ہی کرتے ہیں لیکن کبھی کبھی کوئی ایسا مسئلہ پیش آجاتا ہے کہ آپ کو اپنے ڈیٹا کے اصل فولڈرز کے اندر جانے کی ضرورت پیش آجاتی ہے۔ اور یہ اصل فولڈر جس جگہ رکھے ہوتے ہیں اسے "سی پینل" کہا جاتا ہے۔

پلگ ان

آپ کو موبائل پر مختلف کام کرنے کے لیے مختلف ایپلی کیشنز ڈاون لوڈ کرنی پڑتی ہیں۔ جیسے وٹس اپ، فیس بک وغیرہ۔ ایسے ہی ویب سائٹ پر بھی مختلف کام کرنے کے لیے ورڈ پریس کی ایپلی کیشنز انسٹال کرنی ہوتی ہیں۔ ان کو "پلگ ان" کہا جاتا ہے۔

ہوسٹنگ، ڈومین کی خریداری

جب آپ ویب سائٹ بنانے کا ارادہ کریں تو سب سے پہلا کام کسی کمپنی سے ہوسٹنگ حاصل کرنا ہوتا ہے۔ یہاں میں آپ کو چند ایک کمپنیاں بتاتا ہوں جن سے آپ ہوسٹنگ اور ڈومین خرید سکتے ہیں:

Hosterpk

پاکستان میں اچھی اور سستی اور بہترین ہوسٹنگ کے لئے اس لنک پر کلک کریں۔

https://www.hosterpk.com/clientarea/aff.php?aff=2794

Hostinger

hostgator

ان میں سے جو بھی کمپنی آپ کو پسند ہو وہاں جائیں، اپنے لیے ڈومین اور ہوسٹنگ کا پلان منتخب کریں اور خریدنے کا پراسس مکمل کریں۔ جس کے لیے آپ کو بینک کی طرف سے دیا گیا ویزا یا کریڈٹ کارڈ کی تفصیل ایڈ کرنا ہو گی۔ اس طرح آپ کے اکاونٹ سے مطلوبہ رقم وصول کرکے آپ کو ہوسٹنگ اور ڈومین دے دی جائے گی۔

عام طور پر یہ کمپنیاں پہلی بار ہوسٹنگ کے ساتھ ڈومین فری دیتی ہیں، پھر اگلے سال سے ہر سال ڈومین کی فیس دینی ہوتی ہے۔

ورڈپریس پر انسٹالیشن

ہوسٹنگ اور ڈومین خریدنے کے بعد اسے ورڈپریس پر انسٹال کرنا ہوتا ہے۔

ہوسٹنگ،ڈومین کی خریداری

جب آپ ویب سائٹ بنانے کا ارادہ کریں تو سب سے پہلا کام کسی کمپنی سے ہوسٹنگ حاصل کرنا ہوتا ہے۔ یہاں میں آپ کو چند ایک کمپنیاں بتاتا ہوں جن سے آپ ہوسٹنگ اور ڈومین خرید سکتے ہیں:

Hosterpk

https://www.hosterpk.com/clientarea/aff.php?aff=2794

Hostinger

hostgator

ان میں سے جو بھی کمپنی آپ کو پسند ہو وہاں جائیں، اپنے لیے ڈومین اور ہوسٹنگ کا پلان منتخب کریں اور خریدنے کا پراسس مکمل کریں۔ جس کے لیے آپ کو بینک کی طرف سے دیا گیا ویزا یا کریڈٹ کارڈ کی تفصیل ایڈ کرنا ہوگی۔ اس طرح آپ کے اکاونٹ سے مطلوبہ رقم وصول کر کے آپ کو ہوسٹنگ اور ڈومین دے دی جائے گی۔

عام طور پر یہ کمپنیاں پہلی بار ہوسٹنگ کے ساتھ ڈومین فری دیتی ہیں، پھر اگلے سال سے ہر سال ڈومین کی فیس دینی ہوتی ہے۔

ورڈپریس پر انسٹالیشن

ہوسٹنگ اور ڈومین خریدنے کے بعد اسے ورڈپریس پر انسٹال کرنا ہوتا ہے۔ اس کے لیے آپ اپنی ہوسٹنگ کمپنی کی ویب سائٹ پر لاگ ان کریں

تصویر

اور پھر ڈیش بورڈ سے سی پینل میں لاگ ان کریں۔

تصویر

اب آپ کو سی پینل کی بہت ساری آپشنز اور سافٹ ویئرز نظر آئیں گے۔ ان میں سب سے نیچے جائیں، اور ورڈپریس پر کلک کریں۔

تصویر

1. اب یہاں اپنی ڈومین ڈالیں
2. ویب سائٹ کا نام ٹائٹل اور ڈسکرپشن لکھیں
3. یوزر نام اور پاس ورڈ اور ای میل لکھیں
4. کوئی بھی تھیم منتخب کریں، اسے بعد میں تبدیل بھی کیا جاسکتا ہے۔
5. اور انسٹال پر کلک کرلیں۔

تصویر

لیں جناب آپ کی ویب سائٹ لانچ ہوگئی ہے، اور کوئی شخص کہیں سے بھی اسے وزٹ کر سکتا ہے۔

اہم نوٹ:

اس مضمون کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

ورڈپریس ڈیش بورڈ

اب آپ گوگل سرچ بار میں اپنی مکمل ڈومین لکھیں اور اپنی ویب سائٹ اوپن کریں:

www.yourdomain.com

اب آپ کو اپنی ویب سائٹ نظر آئے گی لیکن اس پر کچھ بھی نہیں۔

اب اپنی ویب سائٹ پر لاگ ان کرنے کے لیے اوپر لکھے ہوئے ڈومین سے آگے یوں لکھیں

www.yourdomain.com/wp-admin

ورڈ پریس آپ سے ای میل / یوزر نیم اور پاس ورڈ پوچھے گا۔ یہاں وہی ای میل / یوزر نیم اور پاس ورڈ لکھیں جو آپ نے ورڈ پریس انسٹال کرتے وقت بنایا تھا۔

سیٹنگز

اب آپ سیٹنگ کے ٹیب پر کلک کریں اور کچھ ضروری سیٹنگز کر لیں

سائٹ ٹائٹل میں اپنی ویب سائٹ کا موضوع کے لحاظ سے ٹائٹل لکھیں

ٹیگ لائن میں مختصر ڈسکرپشن لکھیں جس میں وہ الفاظ استعمال کریں جن سے متعلق آپ کی ویب سائٹ ہے۔

اسی دیگر ضروری سیٹنگز جو آپ کرنا چاہیں کر لیں۔

پلگ ان

لاگ ان کرنے کے بعد آپ کے سامنے ڈیش بورڈ آئے گا۔ جس کے ذریعے آپ اپنی ویب سائٹ کو چلا سکتے ہیں۔

کچھ ضروری پلگ انز انسٹال کر لیں، مثلا

Jetpack

Really Simple SSL

Advanced Editor Tools (previously TinyMCE Advanced)

اس کے لیے پلگ ان ٹیب پر کلک کرکے ایڈ نیو پر کلک کریں اور سرچ میں مطلوبہ پلگ ان تلاش کرکے انسٹال اور ایکٹو کریں۔

تھیم

آپ جس مقصد کے لیے ویب سائٹ چلانا چاہتے ہیں اس سے متعلق تھیم انسٹال کریں۔

Appearance پر کلک کرکے Theme اور پھر Add New Theme پر کلک کریں۔

تھیم انسٹال کرتے وقت اس بات کا خیال رکھیں کہ وہ کم ویٹ ہو۔ موبائل فرینڈلی ہو۔ آپ مندرجہ ذیل میں سے کوئی ایک تھیم انسٹال کرسکتے ہیں:

Kadence

Blocksy

Astra

OceanWP

GeneratePress

وغیرہ۔

تھیم سیٹنگز

جب آپ اپنی مرضی کا تھیم انسٹال کرتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ کا آن لائن سٹور ہے، یا آپ کی نیوز ویب سائٹ ہے، یا آپ بلاگنگ کرتے ہیں وغیرہ۔ ہر تھیم کی اپنی الگ الگ سیٹنگز اور الگ الگ ضروری پلگ انز بھی ہوتے ہیں۔ یہ اتنا تفصیلی کام ہے کہ میں اسے ایک مضمون کے اندر نہیں بیان کرسکتا۔ البتہ میں آپ کو ایک راز کی بات بتاتا ہوں، اور انٹرنیٹ کی دنیا کا یہ سب سے بڑا ہتھیار ہے جس کا اکثر لوگوں کو نہیں پتا ہوتا ہے۔ اور وہ ہے سرچ

یعنی آپ کو انٹرنیٹ، گوگل، یوٹیوب پر سرچ کرنے کا طریقہ آنا چاہیے۔ آپ کوئی بھی کام کرنا چاہتے ہیں لیکن آپ کو اس کا طریقہ نہیں آتا تو آپ گوگل سرچ میں یا یوٹیوب سرچ میں اس کام کو تلاش کریں۔ تلاش کرنے کے لیے اس کام کے شروع میں ہاوٹو کا لفظ لکھیں مثلاً:

How to create a website

How to install the plugin

How to create an online store

How to do SEO

?What is the best theme

وغیرہ

اس طرح سرچ کرنے سے آپ کے سامنے اچھے اچھے ٹیوٹوریل آجائیں گے جنہیں دیکھتے ہوئے آپ اپنی ویب سائٹ کو بہتر سے بہتر بناسکتے ہیں۔

پیجز

کچھ صفحات ایسے ہیں جو ہر ویب سائٹ پر ہونا ضروری ہیں، اس لیے پہلا کام ان صفحات کو بنانے کا ہے۔ صفحات بنانے کے لیے پیجز کے ٹیب پر کلک کریں اور پھر ایڈ نیو پر کلک کریں۔

پیج کا نام دیں

اور نیچے وہ تمام تفصیل لکھیں جس سے متعلق یہ پیج ہے۔

عام طور پر مندرجہ ذیل پیجز ضروری ہوتے ہیں

Contact us

Privacy Policy

Our blog

Terms and Conditions

ان کے علاوہ آپ جتنے مرضی پیجز بنانا چاہیے بنالیں۔

پوسٹ

پوسٹ کے ٹیب پر کلک کریں اور جو کچھ پوسٹ کرنا چاہیے پوسٹ کر سکتے ہیں۔ یہی پوسٹ پیج آپ کا بلاگ پیج بھی ہوتا ہے۔

یہ ضروری سیٹنگ کرنے کے بعد جب آپ کام کرنا شروع کریں تو اس سے پہلے ایس ای او سے متعلق ضروری معلومات حاصل کرلیں، تاکہ جب آپ پوسٹنگ کرنا شروع کریں تو شروع سے ہی ایس ای او کا خیال رکھتے ہوئے کام کریں۔

ایس ای او سے متعلق ضروری معلومات حاصل کرنے کے لیے آپ ہماری ویب سائٹ وزٹ کریں۔

امید ہے آپ کو میری یہ گائیڈ پسند آئی ہو گی۔ اگر آپ کا جواب ہاں ہے تو اسے دوسروں کے فائدے کے لیے فیس بک، وٹس اپ پر شیئر کرلیں۔

شکریہ

پیش لفظ

انٹرنیٹ کی دنیا سے میری وابستگی 1998 سے ہے، اس وقت Yahoo بہت مقبول ہوا کرتا تھا، جبکہ ونڈو 98 ہوا کرتی تھی، بہت سارے کام بائیوس میں کیے جاتے تھے، پھر 2006 کے بعد بڑی تیزی کے ساتھ انٹرنیٹ کی دنیا میں تبدیلیاں آنا شروع ہوئیں۔ گوگل، یوٹیوب، فیس بک جیسے بڑے بڑے پلیٹ فارمز آ گئے، پھر آہستہ آہستہ عام روزمرہ کے کام بھی آہستہ آہستہ انٹرنیٹ پر منتقل ہونا شروع ہوئے، لوگوں نے انٹرنیٹ پر دکانیں سجالیں، دفاتر کھول لیے، سکول اور کالج کھل گئے، الغرض ہر کام انٹرنیٹ پر ہی ہونے لگا۔ اور اب انٹرنیٹ کے بغیر آپ اپنی عام سی دکان بھی نہیں چلا سکتے۔

انٹرنیٹ پر کام کرنے کا بھی ایک ڈھنگ ہے اگر آپ اس کے مطابق کام کریں گے تو جلدی کامیابی ملے گی، ورنہ ٹائم ہی ضائع ہو گا۔ انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے چار چیزوں کا علم ہونا نہایت ہی ضروری ہے۔

ایس ای او

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

ای کامرس

ورڈپریس

ان چاروں چیزوں کو سکھانے کے لیے بڑے برے اور مہنگے کورسز کرائے جاتے ہیں۔ ان کورسز میں دو مسائل ہیں ایک تو یہ کہ پیسہ بہت خرچ کرنا پڑتا ہے، اور دوسرا مسئلہ یہ کہ پڑھانے والے ایسے پڑھاتے ہیں کہ پچھلی صدی میں پیدا ہوا شخص یا کم پڑھا لکھا آدمی مشکل سے ہی سمجھ پاتا ہے۔ چونکہ میں خود پچھلی صدی کا آدمی ہوں اس لیے میں نے کوشش کی ہے کہ اردو زبان اور آسان الفاظ میں ان تینوں موضوعات پر اپنی معلومات اور تجربات کو تحریری شکل میں شیئر کر دوں۔

امید کرتا ہوں آپ کو میری یہ کاوش پسند آئے گی۔

اہم نوٹ:

اس کتاب میں لکھے گئے تمام مضامین ہماری ویب سائٹ پر موجود ہیں اگر وہاں پڑھ لیں تو آپ کو زیادہ سہولت رہے گی، اس کی وجہ یہ ہے کہ وہاں ساتھ ساتھ متعلقہ تصاویر اور لنکس بھی دیے گئے ہیں، آپ لنک پر کلک کر کے فورا متعلقہ چیز کو دیکھ بھی سکتے ہیں۔ ظاہر ہے کتاب میں تو لنک کام نہیں کرتے یہاں آپ صرف پڑھ سکتے ہیں۔ اس لیے زیادہ بہتر یہی ہے کہ آپ ہماری مندرجہ ذیل ویب سائٹ پر جا کر یہ تمام مضامین پڑھ لیں جس کا لنک یہ ہے:

www.NuktaGuidance.com

شکریہ

سید عبدالوہاب شاہ شیرازی

اسلام آباد پاکستان

03470005578